АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ (г.Москвы)

АЛМАТИНСКИЙ ФИЛИАЛ

Факультет «Финансов и страхования»

Кафедра «Специальных учетно-финансовых дисциплин»

Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Допущен к защите

Зав.кафедрой «СУФД»

к.э.н., доцент Кульжабаева М. Т..\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: Кредитование малого бизнеса в Республике Казахстан

Исполнитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Казанцева Ю. Ю.

Научный руководитель,

Ст.преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Кульжабаева М. Т.

Алматы, 2009 г.

ПЛАН

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

1.1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И НЕОБХОДИМОСТЬ ИХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

1.2 ФОРМЫ И МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.3 ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА БАНКАМИ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

2.1 ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В АО "БАНКТУРАНАЛЕМ"

2.2 АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

2.3 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

3.1 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

3.2 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

В большинстве стран мира рост малого бизнеса имеет большое значение для развития всей экономики и повышения ее эффективности. Предпринимательство является главнейшей, громадной важности политической и экономической задачей. Это - не преувеличение. Малые предприятия – это база экономики, в перспективе - это самая устойчивая ее часть. Только с развитием малого бизнеса возможно построение стабильно функционирующей рыночной экономики. Неоспоримой истиной считается, что малый бизнес формирует дух и среду предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна. Развитие малого бизнеса должно быть основой развития государства, его экономики. Это экономическая и социальная стабильность, как результат - стабильность политическая, это миллионы рабочих мест, это сбалансированное устойчивое развитие, это основа для воспитания нового поколения людей, способных самостоятельно определять свою жизнь, благополучие свое и своей семьи.

Предпринимательство в лице малого бизнеса должно иметь большое будущее в нашей стране. Из давно сложившейся мировой практики, известно, что, малое предпринимательство, способствуя насыщению рынка товарами и услугами, росту здоровой конкуренции, обладая значительным потенциалом в сфере трудоустройства, является одним из индикаторов успешного развития экономики. Еще в 50-х годах во многих зарубежных странах были созданы специализированные сети центральных и региональных государственных органов управления и системы прямой и косвенной финансовой поддержки. В Казахстане же такая экономика развивается слабо.

Сегодня, когда всеми признана приоритетность развития малого бизнеса, руководство республики стало поступательно стимулировать развитие этого сектора экономики. Учитывая важность мелкого бизнеса для развития экономики, государственные органы принимают разнообразные меры по их экономической поддержке. Для решения широкого круга проблем становления малого предпринимательства необходима разработка комплексной государственной программы развития малого бизнеса. Она должна охватывать все стороны формирования и развития малого предпринимательства.

Меры поддержки малого предпринимательства направлены на решение проблем, возникающих по поводу небольших размеров компаний, посредством:

- облегчения доступа к новым технологиям (предоставление технологий и экономической информации, консультации и обучение);

- облегчения доступа к рынкам капитала (налоговые льготы, особые нормы амортизации, государственные инвестиционные субсидии, льготное кредитование в виде финансирования разницы между рыночной и льготной кредитными ставками;

- внедрения кластерно-сетевого подхода, который содействует развитию инфраструктуры предпринимательства.

Особое значение в системе мер поддержки субъектов малого бизнеса имеет их кредитование. Современное состояние взаимоотношений между банковской системой и малым бизнесом можно охарактеризовать как не устоявшееся, без определенных механизмов, характеризующих устойчивость управляемости этих процессов. Основные направления взаимосвязей прослеживаются по линии "государство - финансовая система" через Национальный банк страны и по линии "государство - малый бизнес" посредством ряда последовательных Государственных программ поддержки и развития малого предпринимательства.

Реализация Государственных программ поддержки и развития предпринимательства позволила заложить основу становления и развития частного предпринимательства в Казахстане и сделала эту тенденцию необратимым процессом. Их реализация положительно повлияла на формирование и развитие предпринимательского сектора в республике. Создан конкурентный рынок товаров и услуг и определены институциональные меры поддержки и развития малого предпринимательства.

Целью Государственной Программы развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 2006-2008 гг., является совершенствование институциональных условий, направленных на формирование среднего класса, путем развития малого предпринимательства, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью. Развитие системы финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений программы.

В системе взаимоотношений по первой линии вопросы кредитования малого бизнеса находятся в общем ряду вопросов развития финансовой системы и пока находятся в субъективном поле деятельности банков второго уровня. Другими словами - практически по остаточному принципу уделения внимания и во многом, по мнению банкиров, по причине излишней налоговой нагрузки на банковскую систему.

Что же касается второй линии, фундаментально важной для малого бизнеса, то и здесь вопросы кредитования не имеют четких контуров конкретных эффективных мер. Последние сводятся лишь к рекомендациям о необходимости повышения заинтересованности банков второго уровня, чего, по нашему мнению, недостаточно, поскольку они являются частными и определяют свою политику сообразно коммерческой целесообразности.

За последние годы быстрое развитие и укрепление финансового сектора значительно сократили ранее существовавший дефицит кредитных ресурсов. Экономический рост Казахстана и конструктивная политика Национального Банка РК усилили рост общественного доверия и позволили динамично развить банковский сектор страны в результате увеличения кредитных ресурсов и растущей конкуренции казахстанские банки стремятся предложить благоприятные условия по кредитам в отношении процентных ставок и сроков. Тем не менее, масштабное распределение кредитных ресурсов в реальную экономику, особенно в сектор малого бизнеса, все еще отсутствует.

Дистанция между банковским сектором и малым бизнесом заключается в большей степени в ограниченном сотрудничестве, которое наблюдалось до сих пор. Установление успешного партнерства, рост взаимодоверия подразумевают эффективность кредитных структур и наличие соответствующих технологий со стороны банков.

Таким образом, актуальность темы дипломной работы обусловлена возрастающей ролью банковских учреждений в финансировании и кредитовании субъектов малого бизнеса. Решение проблем эффективного кредитования важно как для отдельно взятых банка и предпринимателя, так и для экономики всей страны.

Цель дипломной работы *состоит в анализе организации кредитования малого бизнеса в Казахстане банками второго уровня Республики Казахстан и предложении путей совершенствования механизма взаимодействия между банками и предпринимателями.*

Задачи дипломной работы следующие:

1. раскрыть основные направления Программы поддержки малого бизнеса банками Казахстана;
2. описать организацию кредитования субъектов малого бизнеса коммерческими банками (на примере кредитования малого бизнеса в коммерческих банках Республики Казахстан, кредитной сделки АО "БанкТуранАлем");
3. рассмотреть документы, необходимые для кредита;
4. провести анализ результатов кредитования предпринимательства по статистическим данным Национального Банка Республики Казахстан;
5. предложить пути совершенствования механизма банковского кредитования.

Предметомисследования является банковское кредитование субъектов малого и среднего бизнеса, объектомисследования – АО "БанкТуранАлем".

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

1.1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И НЕОБХОДИМОСТЬ ИХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Малые формы хозяйствования *-* это прежде всего правовая форма организации трудового коллектива, как самостоятельно хозяйствующего субъекта разных форм собственности. Это и его связь с содержанием и спецификой производственной деятельности вообще.

Малая форма хозяйствования *-* понятие, связанное с экономическим потенциалом хозяйствующего субъекта числом работников, доходом и размерами налоговых платежей. Малые предприятия имеют специфику производственно-технологического содержания, не позволяющую разрастаться до средних, а тем более до крупных размеров. Они лишь подвержены интеграционному единению на условиях, применяемых для участников интеграционного союза: компании, корпорации, синдикаты, тресты и другие.

Определение "малый" по отношению к бизнесу может пониматься в смысле числа работников, общих активов капитала, прибыли и годового оборота. При классификации фирм по размерам в основном учитывается первый критерий: малым считается предприятие с численностью работников менее 100 человек (в Казахстане до 50 чел.). Но, в то же время, одним из непременных условий также является принадлежность предприятия определенному собственнику: оно не должно быть частью любого другого предприятия. Еще одно дополнительное требование - это независимое управление (свобода предпринимательской деятельности): предприниматель должен быть волен вести свое собственное дело, так как он предпочитает. Что касается капитала, то можно заметить, что вариабельность соотношения между трудом и капиталом на малых предприятиях достаточно высока.

В течение многих лет ученые различных стран пытаются дать определение малому бизнесу. В Комитет Конгресса США было представлено около 700 определений малого бизнеса. Существуют различные критерии для характеристики малого бизнеса, например, объем продаж, количество работающих, объем депозитов. Одни предлагают считать малым бизнесом предприятия с численностью до 100 работников другие - от 50 до 1000 работников, третьи - от 100 до 1500 работников. Существуют исследования, в которых авторы предлагают уйти от подхода определять малый бизнес через такие показатели, как количество работников, оборот капитала, объем производства и другие. Вместо этого предлагается акцентировать внимание на таких характеристиках, которые принципиально отличают малый бизнес от крупного, в частности: доля рынка, управление предприятием основателями, отсутствие влияния крупных предприятий на процесс принятия решений. Подобную позицию занимают и Австралийские ученые, предлагающие считать малым бизнес, в котором 1 или 2 человека уполномочены принимать все стратегические решения в области финансов, бухгалтерского учета, управления персоналом, снабжения, маркетинга, производства или обеспечения услуг, продаж без помощи собственных специалистов.[[1]](#footnote-1)

В США, по определению Администрации малого бизнеса (АМБ), в малом бизнесе доминируют те отрасли, где объем среднегодовой численности рабочей силы приходится на предприятии с численностью занятых до 500 человек.[[2]](#footnote-2) Под эти сферы попадают торговля, сфера услуг, жилищное строительство, сельское и лесное хозяйство и рыбная промышленность. В малом бизнесе Франции, аналогично, заняты до 500 человек, а в Голландии – 120.[[3]](#footnote-3)

В современных исследованиях предлагаются следующие характеристики малого бизнеса: отсутствие открытой продажи ценных бумаг предприятия; предприятие имеют ограниченный круг ценных бумаг; ограниченная ответственность отсутствует; основатели - предприниматели в первом поколении, имеющие склонность к риску; команда менеджеров укомплектована не полностью; бизнес несет высокие маркетинговые затраты; взаимоотношения с акционерами носят менее формальный характер; бизнес имеет более высокую степень гибкости при выборе различных видов компенсации.

В исследованиях Д.Лонгенеке, К.Моора, У. Петти подход с позиций отдельных показателей совмещается с поиском более принципиальных различий и предлагаются следующие критерии для определения малого бизнеса:

- финансирование бизнеса осуществляется одним или небольшой группой инвесторов. Только в исключительных случаях бизнес может иметь более 15-20 инвесторов;

- реализуя свою маркетинговую программу, фирмы функционируют в географически ограниченных зонах;

- количество работников в бизнесе обычно не превышает 100 человек;

- в сравнении с крупными фирмами, бизнес может считаться малым.

На основе анализа мнений зарубежных и отечественных ученых-экономистов можно дать следующее определение малым формам предпринимательской деятельности: это наименьший элемент системы экономических отношений рыночной экономики осуществляющее на основе спроса и предложения, обеспечивающий инновационную активность и поддержание конкурентной среды.

В Казахстане согласно Закону Республики Казахстан от 17.07.09 N 188-4
"О частном предпринимательстве" (ст.6) субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше шестидесяти тысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год.

При этом, данным Законом (п. 4 ст. 6) определено, что субъектами малого предпринимательства не могут быть признаны индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие:

- деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров;

- производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции;

- деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах;

- проведение лотереи;

- деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса;

- деятельность в области сертификации, метрологии и управления качеством;

- деятельность по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии;

- деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов;

- банковскую деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента);

- аудиторскую деятельность;

- профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников свыше пятидесяти, но не более двухсот пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 325-тысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год (п. 7 ст. 6 Закона).

Характерной чертой малого бизнеса является то обстоятельство, что он основывается на частной собственности, имея в виду, что частная собственность существует в разновидностях: личной, семейной, групповой и акционерной, то есть коллективной. Возможность эффективного функционирования малых фирм предпринимательства объясняется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством. В приложении А представлен анализ различий между малым и крупным бизнесом.

1. Эти преимущества определяются: близостью к местным рынкам сбыта продукции и быстрым приспособлением к запросам потребителей; производством продукции малыми партиями, что невыгодно делать крупным фирмам, простотой и эффективностью управления фирмой и другими. Малому бизнесу под силу дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

2. В силу массовости производства развитие малого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создается много дополнительных рабочих мест; расширяется потребительский сектор, активнее и эффективнее идет структурная перестройка производств, отраслей и экономики страны в целом, лучше используются местные сырьевые ресурсы; быстрее происходит насыщение рынка товарами и услугами, возрастает экспортный потенциал экономики страны.

3. Кроме того, малый бизнес является своеобразной школой овладения знаниями, методами и формами организации бизнеса, разнообразной сферой приложения труда и развития творческих способностей предпринимателей, эффективным способом использования свободных производственных мощностей. Малые предприятия эффективны не только в сфере потребления, но и как производители отдельных узлов, деталей, полуфабрикатов, малых механизмов и других предметов труда, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых экономически невыгоден крупным фирмам, и они по договору поручают их производство малым предприятиям, создавая на основе франчайзинга им выгодные условия.

4. Малые предприятия включают в процесс общественного производства дополнительный труд, который создает новые ценности, приумножает национальный доход, и национальное богатство.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Развитие малого бизнеса в бывшем Советском Союзе началось, по существу, с выхода "Закона о кооперации" (1987 г.), который создал правовую основу для легальной трудовой деятельности в негосударственном секторе экономики, и возникновением частных малых предприятий. В теневой экономике малый бизнес в строительстве, в бытовых и строительных услугах существовал и процветал и в условиях полного господства планового хозяйства. Однако еще около пяти лет понадобилось, чтобы сложилось сколько-нибудь массовая база предпринимательства.

Малое предпринимательство Казахстана в своем становлении прошло два этапа и находится накануне вхождения в новый, третий, этап. Первый и наиболее яркий из них наблюдался еще в условиях бывшего СССР в конце 80-х годов. Огромные льготы всех видов, в том числе за счет средств госбюджета, в целом более благоприятное положение дел в экономике обусловили отношение ветеранов к данному периоду как к "золотому веку" малого бизнеса. Действительно, происходило очень быстрое и легкое накопление капиталов, развивались производство дефицитных товаров широкого потребления и сфера всевозможных и столь же дефицитных тогда бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания и пр.

Изнанкой "золотого века" было, однако, то, что малые предприятия выполняли роль канала перекачки ресурсов командно управляемых госпредприятий в теневую экономику, в пользу полукриминального и просто криминального псевдорыночного бизнеса. Самое печальное последствие такой перекачки заключалось и заключается в том, что средства, накапливаемые в малом предпринимательстве методом "доразграбления" госсектора, за небольшим исключением практически навсегда уходили из сферы накопления и не использовались для развития национального производства и его инфраструктуры.

Конечно, в развитии малых предприятий имели место не только негативные процессы. В годы перестройки малый бизнес включился в общий, всячески поддерживаемый правительством процесс бурного развития кооперативного движения. И разгосударствление, и обучение широких масс населения основам бизнеса происходили через развитие кооперации и малого бизнеса.

Однако нельзя не заметить, что "золотой век" малого бизнеса и вменяемые ему функции ускорителя реформ во многом оказались в жестком противоречии с другими направлениями экономических преобразований, а точнее - с неудачной попыткой проведения реформ сверху, в жестко-унитарных традициях, с опорой исключительно на аппарат государственной власти и управления. Попытки центрального правительства как-то ограничивать возможности получения дутых доходов от разницы между фиксированными ценами госсектора и свободными ценами негосударственных предприятий, регламентировать деятельность МП, использовать рычаги налогообложения наталкивались на явную недееспособность государственного аппарата.

Необходим был кардинально иной экономический курс, который воплотился уже в реформах типа шоковой терапии. Начался новый, второй, этап и в развитии казахстанского малого бизнеса. Малый бизнес смог сыграть роль катализатора первых шагов движения к новой системе внутри кооперационных связей в казахстанской экономике. Кроме того, он спасал многие предприятия от немедленного краха из-за разрыва прежних, хотя и неэффективных, но все же работавших хозяйственных связей.

В экономике Республики Казахстан стала прослеживаться тенденция к началу новой, рыночной концентрации и централизации капиталов, а также самой хозяйственной деятельности. Получил развитие процесс поглощения предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприятия оказываются первой жертвой таких поглощений.

В Казахстане важным направлением деятельности по поддержке субъектов малого предпринимательства является оказание им содействия в решении проблемы финансирования. По мере достижения макроэкономической стабилизации, сбалансированности рынка товаров и услуг, снижения уровня инфляции, процентных ставок по кредитам и повышения доходности государственных ценных бумаг этот вопрос постепенно потеряет свою актуальность. Но сейчас проблема состоит в том, что крупные банки, располагающие свободными ресурсами, не заинтересованы в кредитовании малого бизнеса и продолжают вкладывать средства в менее рискованные проекты.

В результате введения квоты по обязательному кредитованию малого бизнеса для всех коммерческих банков, его кредитование в областях расширилось.

С целью создания благоприятного климата для развития малого бизнеса были разработаны программа поддержки и развития малого предпринимательства на 2003 - 2005 годы и программа развития малого предпринимательства на 2006-2008 годы. Развитие малого предпринимательства - это наименее затратный для государства способ создания новых рабочих мест, стимулирующий насыщение рынка товарами и услугами, стабильная база налоговых поступлений. Опыт государственной поддержки малого предпринимательства на территории области в течение 2006 - 2008 годов подтверждает это. За 2006 год в области было зарегистрировано 33375 субъектов малого предпринимательства (далее - СМП), из них 28298 индивидуальных предпринимателей, в том числе крестьянских хозяйств, и 5077 предприятий, имеющих статус юридического лица. В 2007 году количество СМП составило 37010 единиц, темп роста к 2006 году составляет 110,9%. На 1 октября текущего года в области зарегистрировано 39014 СМП, из них 33193 осуществляют свою деятельность в форме индивидуального предпринимательства, 5821 - в форме юридического лица. Количество действующих субъектов малого бизнеса за годы действия этих программ выросло более чем в 3,5 раза, причем основной рост произошел за счет увеличения количества индивидуальных предпринимателей. Если в 2000 году соотношение юридические лица - индивидуальные предприниматели было 45 на 55, то к концу 2008 года это соотношение изменилось на 35 на 65. Это говорит о качественном росте частного сектора в городе. По состоянию на начало 2009 года, наибольшее число предприятий малого бизнеса сосредоточено в сфере торговли (48,5%) и в операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг потребителям (22,2%). По показателю «плотности» малых предприятий (4000 МП на 100 тыс. жителей) Алматы находится на уровне среднеевропейских городов (4 - 6 тыс. малых предприятий на 100 тысяч жителей).

кредитование малый бизнес кредитоспособность



|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **Зарегистрировнные** | **Юридич. лица**  | **Крестьянские (фермерские хозяйства)**  | Активные (юр.лица) | Численность занятых, тыс.чел | **Юридич. лица** | **Крестьян-е (фермер-е хозяйства)**  |
| **2004** | 76 743 | 76743  | 105 170  | 30 172  | 340,7  | 340,7  |   |
| **2005**  | 193 165 | 87995  | 119 080  | 33 778  | 650,5  | 385  | 265,5  |
| **2006**  | 221 262 | 102182  | 137 870  | 39 590  | 742,8  | 428,8  | 314  |
| **2007**  | 254 794 | 116924  | 149 357  | 42 516  | 831,4  | 467,4  | 364  |
| **2008**  | 280 136 | 130779  | 176 110  | 46 194  | 859,2  | 482,5  | 376,7  |
| **2009**  | 321 197 | 145087  |   | 51 339  | 933,6 | 524,6  | 409 |

Источник: Агентство по статистике Республики Казахстан.

В настоящее время:

- упрощен порядок регистрации субъектов малого бизнеса - введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в четыре раза;

- упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого бизнеса;

- введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю;

- сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими;

- проводятся тендеры по передаче субъектам малого бизнеса, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства;

- введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого бизнеса.

Разработаны и утверждены следующие схемы кредитования субъектов малого бизнеса:

- для обеспечения кредитными средствами развития малого бизнеса, фермерских хозяйств, создания рабочих мест в объеме 100 млн. долл. США получены средства Азиатского Банка Развития в объеме 50 млн. долл. США и 50 млн. долл.США Европейского Банка Реконструкции и Развития;

- микрокредитование, предусматривающее выдачу кредитов в объеме до 400 долларов США 30 тысячам семьям села;

- софинансирование сельскохозяйственных проектов, предусматривающее кредитование сельскохозяйственных проектов на условиях софинансирования, как со стороны банков второго уровня, так и государства.

В Стратегии развития Казахстана малое предпринимательство является одним из приоритетных направлений. В соответствии с Постановлением Правительства РК от 6 ноября 2007 года №1039 «Об утверждений Плана первоочередных действий по стабильности социально-экономического развития Республики Казахстан» из средств местного бюджета на второе полугодие 2008 года выделено 200 млн. тенге.[[4]](#footnote-4) для кредитования проектов субъектов малого предпринимательства в рамках Программы софинансирования АО «ФРП «Даму» с местными исполнительными органами.

В рамках реализации Государственной программы развития и поддержки малого бизнеса в Республике Казахстан было создано три кредитных товарищества в Алматинской, Павлодарской и Северо-Казахстанской областях. В ряде регионов утверждены перечни объектов коммунальной собственности для залогового обеспечения кредитов. С целью активизации развития бизнеса начато создание технопарков и бизнес-инкубаторов. В Астане создано открытое акционерное общество "Астанатехнопарк".

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- совершенствование системы налогового администрирования малого предпринимательства;

- облегчение доступа малого предпринимательства к кредитным ресурсам;

- повышение эффективности государственных и негосударственных институтов поддержки малого предпринимательства;

- оптимизация государственного регулирования предпринимательства;

- создание единой образовательной и информационно-методической системы поддержки малого предпринимательства;

- совершенствование нормативной правовой базы по вопросам предпринимательства.

Основными направлениями и механизмом реализации Программы являются следующие мероприятия:

1. Совершенствование системы налогового администрирования малого предпринимательства.

2. Развитие системы финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малого предпринимательства.

3. Развитие инфраструктуры малого предпринимательства.

4. Обучение, информационное, научно-методическое обеспечение и пропаганда малого предпринимательства.

5. Систематизация и совершенствование нормативной правовой базы по вопросам предпринимательства.

В рамках выполнения мероприятий Программы предполагается обеспечить институциональные условия для: перехода малого предпринимательства к диверсификации, расширению профильности, перевода инвестиционных потоков в новые отрасли; увеличения активов предприятий малого предпринимательства; создания наукоемких экспортоориентированных производств и выхода продукции (работ, услуг) малого предпринимательства на внешние рынки.

Управлением предпринимательства и промышленности постоянно ведется работа по мониторингу деятельности субъектов малого предпринимательства города Алматы. По состоянию на 1 ноября 2008 года в Алматы количество субъектов малого предпринимательства активно работающих на рынке, по сравнению соответствующим периодом прошлого года выросла на 5,7% и составило 63 756 единиц, в том числе 16 193 юридических лиц, 47 553 индивидуальных предпринимателей и 10 крестьянских хозяйств. Численность занятых в малом предпринимательстве увеличилась на 10,2% и составила 279 449 человек. Выпуск продукций активными субъектами малого предпринимательства за 10 месяцев 2008 года уменьшился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 2,5% и составил 428 321,0 млн. тенге. Число зарегистрированных юридических лиц составило 70057 единиц, что на 7,4% больше, чем по состоянию на 1 ноября 2007 года. Доля активных юридических лиц составила 23,1%. По состоянию на 1 ноября 2008 года доля налоговых поступлений от субъектов малого и среднего бизнеса в бюджет города составляет 61,2% или в денежном выражении 265,4 млрд. тенге, из них 194,9 млрд. тенге субъектами малого бизнеса, субъектами среднего бизнеса 70,5 млрд. тенге.

*1.2 ФОРМЫ И МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ*

Под методами кредитования субъектов малого бизнеса следует понимать способы выдачи и погашения кредита в соответствии с принципами кредитования. Метод кредитования можно определить как совокупность приемов, с помощью которых банки осуществляют выдачу и погашение кредитов.

В современной банковской практике применяется два метода кредитования. Сущность первого метода состоит в том, что вопрос о предоставлении ссуды решается каждый раз в индивидуальном порядке. Ссуда выдается на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах. Этот метод применяется при предоставлении ссуд на конкретные сроки, т.е. срочных ссуд.

При втором методе ссуды предоставляются в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявленных ему платежных документов в течение определенного периода. Такая форма предоставления кредита называется открытием кредитной линии. Открытая кредитная линия позволяет оплатить за счет кредита любые расчетно-денежные документы, предусмотренные в кредитном соглашении, заключаемом между клиентом и банком. Кредитная линия открывается на один год, но может быть открыта и на более короткий период. В течение срока кредитной линии клиент может в любой момент получить ссуду без дополнительных переговоров с банком и каких-либо оформлений. Однако за банком сохраняется право отказать клиенту в выдаче ссуды в рамках утвержденного лимита, если он установит ухудшение финансового положения заемщика. Кредитная линия открывается, как правило, клиентам с устойчивым финансовым положением и хорошей репутацией. По просьбе клиента лимит кредитования может пересматриваться.

Различают возобновляемую и невозобновляемую кредитную линию. В случае открытия невозобновляемой кредитной линии после выдачи ссуды и ее погашения отношения между банком и клиентом заканчиваются. При возобновляемой кредитной линии (револьверной) кредит предоставляется и погашается в пределах установленного лимита задолженности автоматически. Кредитная линия может быть целевой (рамочной), если она открывается банком клиенту для оплаты ряда поставок определенных товаров в рамках одного контракта, реализуемого в течение года или другого периода.

Внешне метод возобновляемой кредитной линии имеет большое сходство с отечественным методом кредитования по обороту укрупненного объекта. Поэтому не случайно коммерческие банки, обслуживающие старую государственную клиентуру, по отношению к этой форме кредитования стали использовать термин "открытая кредитная линия". Но между ними есть и различия. Так, зарубежные банки открывают кредитную линию только первоклассным клиентам, чего нельзя сказать о наших коммерческих банках. Кроме того, различны и способы определения лимита кредитования (заранее обусловленной границы кредита), а также несоизмерим объем платежей, опосредуемых кредитом. У нас он более значителен. Этих недостатков лишено открытие кредитной линии новым, т. е. коммерческим, структурам. Но основным методом кредитования этой клиентуры является индивидуальный подход при выдаче каждой отдельной ссуды.

Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется путем (п. 3 ст. 19 Закона РК "О частном предпринимательстве"):

1) закупа гарантированного объема товаров (работ, услуг) для государственных нужд;

2) организации кредитования через банки второго уровня;

3) выдачи государственных грантов для организации и реализации социально значимых проектов в отраслях экономики;

4) реализации специальных инвестиционных программ;

5) предоставления займов за счет бюджетных средств.

Финансовую поддержку малого предпринимательства со стороны государства осуществляет специальный фонд, создаваемый по решению Правительства Республики Казахстан, единственным акционером которого выступает национальная управляющая компания, основной целью которого является обеспечение доступа к финансовым ресурсам.

Проводится работа по обеспечению государственной поддержки малого предпринимательства через целевое финансирование. Для этого создан Фонд развития малого предпринимательства.

Рисунок 1. Схема рассмотрения проектов, кредитуемых Фондом развития малого предпринимательства5.

Агентство по стратегическому планированию и реформам совместно с Акимами областей на базе утвержденных приоритетов, учитывающих местные условия, устанавливает объемы финансирования малого предпринимательства по регионам. Наблюдательный совет Фонда рассматривает приемлемость распределения и утверждает условия размещения ресурсов в данных регионах, исходя из анализа активов и пассивов Фонда. Фонд проводит тендер, отбирает уполномоченные банки и заключает с ними кредитные соглашения.

В схеме организована и обратная связь с тем, чтобы вовремя корректировать принятые решения. Что касается ресурсов Фонда, то правительством предусмотрены ежегодные трансферты на пополнение кредитных ресурсов Фонда прямо из республиканского бюджета.

Ежегодные трансферты из бюджета придадут надежность работе Фонда и позволят ему заниматься долгосрочным кредитованием и рассчитывать свою стратегию, по крайней мере, на 2-3 года вперед.

Другими источниками пополнения Фонда являются средства по кредитной линии на сумму $80 млн. от Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Кроме того, прорабатывается вопрос о специальном займе на кредитование малого бизнеса со стороны Азиатского Банка Развития (АБР). Второй транш уже действующего займа АБР на $50 млн. также идет на финансирование малого бизнеса. Межведомственной комиссией принято решение ограничить верхний предел индивидуальных кредитов суммой $200 тыс. Через НПО "Микрокредит" можно получить минимальное финансирование бизнеса в

5 Кантарбаева А.К. Предпринимательство институционально-эволюционный подход. 2000. С. 136.

объеме $400. Кроме того, Постановлением об образовании Фонда установлено,

что средства, предусмотренные в бюджете Фонда занятости в размере 1,2 млрд. тенге, также пойдут на создание рабочих мест в малом бизнесе.

Согласно п. 3 ст. 18 Закона РК "О частном предпринимательстве" принятие программ кредитования малого предпринимательства является одним из направлений государственной поддержки частного предпринимательства.

Программа Малого Бизнеса Казахстана - это инициатива АО "Фонд Развития Малого Предпринимательства". Программа поддержана и сформирована двумя крупными международными организациями: Европейским Банком Реконструкции и Развития и Европейским Союзом (TACIS). Программа Малого Бизнеса Казахстана начала свою деятельность с апреля 1998 года с целью предоставить Малому Бизнесу надежный и стабильный источник финансирования через долгосрочное сотрудничество между малым бизнесом и банковским сектором. В рамках Программы Малого Бизнеса Казахстана группе казахстанских банков была выделена кредитная линия в размере 100 млрд. тенге в рамках софинансирования (50/50), которые распределены между восемью казахстанскими коммерческими банковми: АО «Нурбанк», АО «БТА Банк», АО «Банк Центр Кредит», АО «Каспийский банк», АО «Евразийский Банк», АО «Астана Финанс», АО «АТФ Банк», АО «Цесна Банк».

По состоянию на 28 ноября 2008 года по городу Алматы рассмотрено и одобрено 118 проектов на сумму 9,6 млрд. тенге, что составляет 19,2:% от общего объема выделенных средств.

Кредитная линия 72,5 млн. долл.

Техническая помощь (подготовка кредитных экспертов, упрощение процедуры кредитования)

АО "Фонд развития Малого Предпринимательства"

Банки партнеры: АО «Нурбанк», АО «Банк Центр Кредит», АО «Каспийский Банк»,

АО «Евразийский Банк», АО «Астана Финанс», АО «БТА Банк», АО «Цесна-Банк», АО «АТФ Банк»

Кредиты

Малые предприятия Казахстана

Рисунок 2. Схема программы кредитования малого бизнеса Казахстана

Суммы кредитов варьируются от 20 тысяч тенге до 30 миллионов тенге. Сроки по кредитам колеблются от нескольких месяцев до трех лет. Условия кредитования являются гибкими, то есть могут быть адаптированы к определенным нуждам бизнеса.

По мере расширения деятельности Программы по всему Казахстану очень

важно развивать совместно с банками - партнерами сильную розничную сеть с соответствующими полномочиями по кредитованию на уровне филиалов. В совершенстве заемщики должны иметь возможность получать кредиты и погашать их в кредитном отделении, расположенного как можно ближе к их рабочему месту, будь это рынок или любое другое предприятие, не посещая филиала банка или его головной офис.

Для того, чтобы максимально увеличить эффективность банковской сети и расширить охват микро кредитования, был внедрен новый продукт: экспресс-кредит. Основными преимуществами экспресс кредита являются сжатые сроки рассмотрения кредита и щадящий подход к залоговому обеспечению (в залог берется только движимое имущество). Это дает возможность выдавать кредиты на сумму до 5.000 долларов США в течение 2-3 дней.

В отличие от другие кредитных линий основными целями Программы Малого Бизнеса Казахстана является не только эффективное освоение кредитных ресурсов через банки-операторы, но и активная работа в банках-партнерах. Задача программы заключается в организации и установлении таких кредитных структур, которые смогут сотрудничать с малым бизнесом на долгосрочных условиях. Для достижения этой цели установлено тесное партнерство с банками. Сотрудничество заключается во внедрении соответствующих кредитных технологий и процедур, приспособлении внутренней структуры к организации более широкого и децентрализованного осуществления кредитных операций.

Упрощенные операционные системы очень важны по двум основным причинам:

- с точки зрения заемщика, кредиты являются привлекательными, когда их можно получить быстро, без бюрократических проволочек;

- с точки зрения банка, кредитование малых сумм может быть прибыльным только в том случае, если время, затраченное на оформление каждого кредита, будет сокращено до минимума.

Основой успешного изменения является выбор и подготовка профессиональных и квалифицированных кадров. За три года работы в рамках Программы 250 банковских сотрудников были подготовлены для финансового анализа малых и средних предприятий.

Кредитные эксперты не ограничиваются одним рассмотрением обеспечения по кредиту, но и не анализируют финансовую возможность предпринимателя погашать кредиты. Они определяют и предлагают наиболее подходящие условия кредита для потенциала определенного бизнеса. Этот подход является основой долгосрочных и успешных заемных отношений.

Таким образом, основным приоритетом Программы Малого Бизнеса Казахстана является обеспечение индивидуального подхода к каждому потенциальному заемщику, который начнется с бесплатной консультации и завершится быстрым принятием решения о предоставлении кредита.

В настоящее время в коммерческих банках Казахстана действует несколько кредитных программ, направленных на финансовую поддержку приоритетных и перспективных секторов экономики:

1. Региональная программа кредитования субъектов малого бизнеса;

2. Региональная программа кредитования физических лиц;

3. Программа кредитования малого аграрного бизнеса;

4. Программа кредитования работников предприятия на потребительские цели под его гарантию;

5. Программа кредитования малого бизнеса по кредитной линии Европейского Банка Реконструкции и Развития;

6. Программа кредитования физических лиц по кредитным карточкам под залог денег, размещенных на сберегательных счетах в банке;

7. Программа предоставления банковских займов отечественным производителям товаров и услуг.

Политика банков в сфере кредитования субъектов малого бизнеса определяется с учетом конъюнктуры финансового рынка, потребности клиентов и отличается разумным консерватизмом.

Предоставление кредитных ресурсов осуществляется на основе и в соответствии с действующим законодательством РК, Гражданским кодексом РК, нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан и Внутренней кредитной политикой банков.

Кредитные ресурсы предоставляются заёмщикам – субъектам малого бизнеса – на различные цели:

1. Физическим лицам:

- на увеличение оборотного капитала (приобретение сырья, товаров народного потребления и т.д.);

- на осуществление малых инвестиций в основной капитал (приобретение недвижимости, патента, дополнительного оборудования и т.д.);

- на потребительские цели и т.д.

2. Юридическим лицам:

- на пополнение оборотного капитала;

- инвестирование в основной капитал.

Предоставление каждого кредита обязательно предшествует серьёзный анализ, включающий всестороннюю оценку состояния и репутации потенциального заёмщика, а также бизнес-плана, кредитной заявки и предполагаемого обеспечения, что позволяет свести до минимума риск не возврата кредита.

На основе проведённого анализа и оценки его кредитоспособности Кредитный комитет выносит решение о предоставлении кредита.

"Региональная программа кредитования субъектов малого бизнеса" - разработана для кредитования деятельности малых предприятий Республики Казахстан негосударственных форм собственности. Целью Программы является:

- расширение комплекса кредитных услуг, предоставляемых банком субъектам малого предпринимательства;

- расширение сферы функционирования малого бизнеса в производственной, транспортной и сервисной инфраструктуры;

- содействие развитию сферы предоставления услуг населению и усиление класса частных предпринимателей, способных развить свой бизнес в будущем.

Кредитование по Программе осуществляется только функционирующих (работающих) субъектов малого бизнеса с реальными потоками денег и частных предпринимателей без образования юридического лица, занимающихся доходным бизнесом. Предоставление кредитов по настоящему продукту осуществляется в реальный сектор экономики в соответствии с требованиями, предъявляемыми данной Программой.

Предметом залога может быть любое ликвидное имущество - здания, сооружения, квартиры, жилые дома, оборудование, автомобили, товары народного потребления, права на иное движимое и недвижимое имущество, ценные бумаги хозяйствующих субъектов с учетом действующего законодательства Республики Казахстан.

Субъектами кредитования в рамках Программы являются:

- юридические лица, относящиеся по критериям численности занятых работников к малому бизнесу и являющиеся платежеспособными на момент обращения с кредитной заявкой;

- частные предприниматели без образования юридического лица, занимающиеся доходным бизнесом.

К рассмотрению принимаются кредитные заявки от предприятий, имеющих:

- статус самостоятельного хозяйствующего субъекта с частной формой собственности;

- положительный опыт работы по основному виду деятельности;

- рентабельный проект, окупаемый в сроки, установленные настоящей программы кредитования;

- действующие производственные мощности;

- ликвидное обеспечение получаемого кредита;

- определенный портфель заказов на производимую продукцию (предоставляемые услуги), четкую структуру поставщиков и покупателей, обеспечивающих сбыт производимой продукции (предоставляемых услуг).

Срок кредитования проектов по Программе составляет от 6 до 15 месяцев с градацией по типам клиентов и целям кредитования.

"Региональная программа кредитования физических лиц".

Целью внедрения настоящей Программы является:

- разграничение круга потенциальных заемщиков и предоставление им нового вида кредитной услуги;

- снижение кредитного риска при оформлении и выдаче ссуд физическим лицам;

- укрепление сферы индивидуального предпринимательства в областных регионах республики;

- оказание консультаций по анализу бизнеса и построению потоков денежных средств клиента.

Кредитование по данной Программе осуществляется только трудоспособного населения, имеющего постоянный источник получения доходов, занимающегося доходным бизнесом с реальными потоками денег для обслуживания своих долгов. Выдача ссуд по Программе кредитования осуществляется без ограничений по виду занимаемой деятельности, за исключением случаев запрещенных действующим законодательством Республики Казахстан.

Субъектами кредитования в рамках Программы являются:

- физические лица, использующие кредитные ресурсы Банка на текущие бизнес цели;

- индивидуальные предприниматели, занимающиеся доходным бизнесом и являющиеся платежеспособными в настоящий момент, прошедшие отбор по Программе.

Одним из основных условий предоставления кредитов по Программе является наличие реальных потоков денег для своевременного погашения задолженности по кредиту и вознаграждению (интересу), окупаемость бизнеса, которым занимается заемщик.

"Программа финансирования малого и среднего агробизнеса (МИСАБ) разработана для финансирования деятельности малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей негосударственных предприятий Республики Казахстан, включая фермерские хозяйства.

Целью программы МиСАБ является содействие развитию малого и среднего бизнеса в аграрном секторе Казахстана.

В ходе реализации программы решаются задачи поддержки рентабельных сельскохозяйственных производств, внедрения в практику кредитования новых форм финансовых взаимоотношений банка и заемщиков, а также новых форм залогового обеспечения. В программе предусматривается оказание содействия в материально-техническом снабжении агропредприятий и обеспечения нормальных условий их деятельности.

Финансирование в рамках программы МиСАБ предполагает кредитование существующих фермерских хозяйств и сельскохозяйственных предприятий частной формы собственности на условиях возвратности, платности и целевого использования. Полученные ссуды могут быть использованы сельскохозяйственными производителями для приобретения топлива, семенного фонда, удобрений и прочих составляющих, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции.

Залогом по данной программе выступает право пользования и распоряжения землей, движимое и недвижимое имущество заемщика, а также будущий урожай, оформленный форвардным контрактом.

К рассмотрению принимаются заявки от сельскохозяйственных предприятий, имеющих:

- статус самостоятельного юридического лица с частной формой собственности или крестьянского (фермерского) хозяйства;

- положительный опыт работы в течение последних трех лет;

- юридически оформленное, в соответствии законодательством Республики Казахстан, право распоряжения и владения землей;

- в собственности движимое и недвижимое имущество (основные средства);

Кредит предоставляется на срок от 6 до 12 месяцев

"Программа кредитование малого бизнеса по кредитной линии Европейского Банка Реконструкции и Развития"- это совместная инициатива Европейского Банка Реконструкции и Развития и АО "Фонд развития малого предпринимательства", нацеленная на предоставление малому бизнесу более свободного доступа к кредитным ресурсам. АО "БТА Банк" является одним из ведущих банков.

Программа кредитования малого бизнеса предоставляет кредиты на пополнение оборотного капитала, закупки сырья, малых инвестиций для закупки дополнительного оборудования, независимо от того, занимается ли данное предприятие производством, торговлей или предоставлением услуг, на приобретение торгового и производственного оборудования, помещений, автотранспорта и прочего основного капитала, ремонт помещений, финансирование строительства и других.

Программа кредитования малого бизнеса предполагает две формы кредитования - микрокредит и малый займ.

К микрокредитам относятся:

- кредиты, не превышающие 10,0 тыс. долларов США. В особых случаях сумма кредита может быть увеличена до 30,0 тыс. долларов США;

- каждый микрокредит предоставляется на срок от 3 месяцев до 36 месяцев – пополнение товарооборота; от 3 месяцев до 84 месяцев на инвестиционные цели; срок микрокредита также может зависеть от залогового обеспечения, т. е. В залог предоставляется движимое имущество, то срок кредита не может превышать 12 месяцев;

- ставка вознаграждения (интереса) микрокредита будет устанавливаться индивидуально.

К малым займам относятся:

- кредиты не превышающие 500,0 тыс.долларов США. Каждый малый займ предоставляется на срок от 1 месяца до 36 месяцев на пополнение товарооборота; от 3 месяцев до 84 месяцев на инвестиционные цели;

- ставка вознаграждения (интереса) малого займа устанавливается индивидуально.

Заемщики не имеют права использовать средства от малого займа на следующую деятельность:

- производство или торговля военным оборудованием;

- производство или торговля пушниной или вымирающим видом;

- производство табака и т.д.

Кредитуется только действующий бизнес. Кредиты предоставляются Банком под общепринятые виды обеспечения.

"Программа кредитования физических лиц по кредитным карточкам под залог денег, размещённых на сберегательных счетах в банке.Настоящая Программа разработана в целях удовлетворения потребностей физических лиц - резидентов республики Казахстан, имеющих сберегательные счета в банке.

Форма кредитования - выпуск карточки с кредитным лимитом. Для установки кредитного лимита по карточке, клиент оформляет кредитный договор, договор залога и срочное обязательство.

Основным условием предоставления кредитов по настоящей Программе является - наличие у клиентов сберегательного счета (валютного), оформленного в качестве залогового обеспечения. При этом минимальная сумма вклада, являющегося залоговым обеспечением должна быть не менее 100 долларов США. Максимальная сумма вклада не ограничивается. Максимальный срок кредита не должен превышать 1 (одного) года. Максимальный размер кредитного лимита, установленного по карточке клиента не может превышать 70% от остатка вклада клиента.

Валютой карт-счета являются доллары США в соответствии с валютой вклада. Кредит предоставляется в долларах США или в тенге по официальному курсу Национального Банка РК на день получения. Перечень необходимых документов для получения карточки:

- удостоверение личности;

- договор банковского вклада физического лица или депозитный сертификат в иностранной валюте (в долларах США);

- справка с налоговой инспекции о присвоении РНН.

Для получения Малого кредита потенциальному заемщику необходимо соответствовать следующим критериям:

- не нанимать более 100 сотрудников;

- иметь стабильный бизнес, действующий не менее шести месяцев (без перерыва) до подачи заявки на кредит;

- быть зарегистрированным в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя с выдачей свидетельства о государственной регистрации.

В отдельных случаях, когда заемщик не соответствует вышеуказанным критериям, может быть рассмотрено кредитование в индивидуальном порядке, что требует согласия местного представителя ЕБРР и одобрения Координационного, офиса в г. Алматы.

В Приложении Б приведены условия выдачи микрокредитов и малых кредитов.

1.3 ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малые предприятия как неустойчивая сфера предпринимательской деятельности и экономическая система, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

Во многих странах рыночной экономики существуют особые фонды государственной поддержки малого бизнеса и многочисленные общественные фонды и фонды оказания финансовой поддержки малых предприятий крупными фирмами. Так серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства из госбюджета в США осуществляется через “Администрацию по делам малого бизнеса”, в Японии через “Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса”, кредит для средних и мелких фирм во Франции. Так, например, Япония на эти цели выделяет из бюджета 2-3 млрд. долларов США ежегодно.

Работа по поддержке малого бизнеса требует сильной и развитой организационной структуры. Так в конгрессе США проблемами малого бизнеса заняты два комитета. Во главе государственных структур стоит Администрация малого бизнеса, в аппарате которой работает 1100 сотрудников. В каждом штате имеются региональные отделения по 30-40 человек.

Важно отметить, что все эти чиновники не командуют малыми предприятиями и лишь откликаются на их просьбы, проблемы, предоставляют информацию о состоянии рынка, выполняют экспертные заключения по запросам всех, кто намерен начать свое дело, оказывают методическую помощь по различным вопросам производственной, финансовой и коммерческой деятельности.

В США кроме государственного финансирования существует ещё три источника: внутренние ресурсы, внешние ресурсы и так называемые “общественные рынки”.

К внутренним ресурсам относятся собственные сбережения предприятий, направляемые на создания и развития бизнеса; текущие средства предприятия; средства амортизационного фонда.

В составе внешних ресурсов, в первую очередь, входят средства финансовых организаций: кредиты банков, различных инвестиционных компаний, а также средства, поступающие от крупных фирм и коллег по бизнесу.

Так называемые “общественные рынки” представляют собой стандартизованные финансовые методы, которые продаются покупателям из малого бизнеса. В последние годы в США существенно возрос объем коммерческих и промышленных займов, выдаваемых предприятиям малого бизнеса под гарантии Администрации малого бизнеса под малые проценты 2-3% годовых.

Таким образом, государство старается заинтересовать частные банки, торговые и промышленные корпорации, страховые компании, пенсионные фонды в предоставлении капитала мелким фирмам.

Опыт США показывает, что в условиях ресурсного дефицита и необеспеченного малого инновационного бизнеса, важнейшим фактором его существования является организация системы его поддержки.

Основные направления её следующие:

1. Финансовая поддержка при наличии многочисленных доступных источников рискового и гарантированного капитала.
2. Материально-техническая помощь посредством сдачи в аренду и возможность покупки, в том числе, на льготных условиях, средств производства – зданий и сооружений, техники, научного оборудования, транспортных средств, вычислительной и копировальной техники и других материальных ресурсов.
3. Информационная помощь: обеспечение возможностей информационными сетями, техническими и научными библиотеками, доступа к базам данных и т.п.
4. Консультативная помощь в вопросах налогообложения, страхования, планирования, маркетинга, ведения отчетности, оформления патентов и другие услуги.

На создания данной сети по поддержке малого бизнеса в США направлены усилия федерального правительства, администрации штатов, местных органов власти, общественности, университетов, частного бизнеса.

Главное достоинство государственной политики состоит в том, что государство на всех уровнях государственного управления создает благоприятные экономические, правовые, организационные, психологические и другие условия для возникновения и развития новых форм предпринимательства в области генерирования, освоения и коммерциализации научно-технических нововведений, то есть иными словами, создает “благоприятный инновационный климат” в стране.

Кроме того, главным содержанием такой государственной инновационной политики в отношении малого бизнеса является регулирование финансовых потоков таким образом, чтобы обеспечить малым фирмам более простой доступ к источникам финансовых средств. При проведении такой политики в жизнь выделяются два направления: целенаправленное субсидирование из бюджета через федеральные агентства и ведомства и привлечение частного капитала к финансированию инновационной деятельности мелких фирм.

Целенаправленное бюджетное финансирование осуществляется главным образом в форме безвозвратного субсидирования, а также через предоставление льготных займов и заключение контрактов (гос. заказов) на разработку новой продукции и технологии.

Из общих федеральных расходах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), госбюджета США малый бизнес получает суммы 3,5 – 4%, то есть почти третья часть расходов малых фирм на исследования и разработки в той или иной форме финансируется государством.

В США существует две программы по государственному финансированию малого бизнеса.

Программу безвозвратного финансирования осуществляют два ведомства: Администрация по делам малого бизнеса (АМБ) и Национальный научный фонд (ННФ).

Программу предоставления льготных займов осуществляет АМБ в виде прямых займов, долевого участия в займах коммерческих банков и гарантирования займов коммерческих банков. Прямые займы производятся АМБ из собственных кредитных источников.

Вторым направлением государственной инновационной политики в отношении малого инновационного бизнеса является привлечение частного капитала для финансирования. Реализуется такое финансирование через компании венчурного капитала. Венчурное финансирование в США стало развиваться в послевоенный период и по настоящее время.

В настоящее время в США действуют компании венчурного финансирования трех типов: корпоративные, как правило, дочерние компании крупных корпораций, независимые и частные инновационные компании малого бизнеса (ИКМБ), действующие под покровительством АМБ.

Венчурный капитал размещается в форме акционерного капитала, то есть инвесторы становятся акционерами мелких инновационных фирм и, в зависимости от доли участия своего капитала, имеют право на получение прибыли. Однако, доля венчурного капитала в мелких фирмах не превышает 50%.

Что касается налоговых льгот, то, начиная с 80-х годов, разрабатываются и применяются более льготные условия налогообложения, как для крупного венчурного капитала, так и для мелкого, прежде всего инновационного бизнеса, учитывая его специфические потребности. По амортизационным льготам в отношении малого бизнеса действует, начиная с 1981 года, одна важная мера: мелким фирмам разрешено списывать стоимость основных производственных фондов неравными частями или же единовременно в течение амортизационного периода.

Подобные же программы государственной поддержки малого бизнеса существуют в других экономически развитых и развивающихся странах.

Итак, проведенный выше обзор и анализ опыта государственной и общественной поддержки и развития малого бизнеса в экономически развитых и развивающихся странах позволяет сделать следующие выводы:

1. Формирование рыночной экономики – процесс сложный и многоплановый, требующий взаимодействия многих составляющих, важнейшей и необъемлемой из которых является становление и развитие малых предприятий и малого бизнеса в целом.
2. Опыт развития малого бизнеса в развитых и развивающихся странах показал, что малые предприятия создают благоприятные условия для оздоровления и подъема экономики стран в целом: развивается дружественная конкурентная среда; идёт ускоренное насыщение рынка товарами и услугами, создаются многочисленные дополнительные рабочие места; расширяется потребительский сектор; наилучшим образом используются местные сырьевые ресурсы; происходит эффективное распределение доходов финансовых ресурсов крупными, малыми предприятиями и государством, в социальном плане в больших масштабах происходит поглощение незанятой рабочей силы, снижается социальная напряженность и безработица.
3. Развитие малого бизнеса представляет собой наиболее дешевый путь перехода к цивилизованному рынку, закладывающий глобальные основы ресурсосберегающего экономического роста в стране.
4. Малые предприятия, как наиболее зависимая структура от колебаний рынка, нуждаются во всесторонней государственной и общественной поддержке. Опыт государственной политики по поддержке малого бизнеса в развитых странах раскрывает пути и методы организации такой поддержки малого предпринимательства для Казахстана и других стран, вставших на путь перехода к рыночной экономике.

Как показывает изучение зарубежного опыта, непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является всесторонняя им стабильная его поддержка государством, осуществляемая в различных формах, в первую очередь путем налоговых льгот, дотаций, льготного банковского кредитования. Важную роль играет принятие и исполнение законодательства, разработка и реализация конкретных комплексных перспективных программ развития малого предпринимательства.

В системе мер государственной поддержки малого предпринимательства важная роль отводится совершенствованию системы кредитования малых предприятий. В странах, где мелкое предпринимательство уже развито, ресурсами для капитальных затрат, источником их дополнительных капиталов для дальнейшего развития могут быть либо собственные накопления, либо временно свободные средства самих же мелких предпринимателей. В ряде случаев единственным способом получения дополнительных средств является банковский кредит.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА БАНКАМИ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

2.1 ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В АО "БТА БАНК*"*

Сектор малого бизнеса является основой рыночной экономики и является одним из приоритетных направлений деятельности АО "БТА Банк". Финансирование данного сектора осуществляется через краткосрочное кредитование, среднесрочное и долгосрочное финансирование, как из собственных средств, так и с привлечением иностранных кредитных линий.

АО "БТА" увеличил срок кредитования для субъектов малого бизнеса страны до 10 лет на приобретение основных средств и инвестиционные цели.

Кредитный процесс - это прием и способы реализации кредитных отношений, расположенных в определенной последовательности и принятые данным банком.

Осуществление кредитного процесса можно разделить на следующие этапы:

1. Этап рассмотрения субъекта, объекта и обеспечения кредита;

2. Этап оформления кредитного документа;

3. Этап использования кредита.

На первом этапе кредитования:

- ведутся переговоры, беседы с заемщиком с целью изучения характера, репутации и т.д.;

- изучается пакет документов, представленных заемщиком;

- проводится анализ кредитоспособности заемщика;

- тщательно изучается и проверяется представленное обеспечение (достаточность, ликвидность, приемлемость и т.д.);

- рассматривается реальность представленного бизнес-плана;

- составляется заключение по анализу кредитоспособности клиента и возможности выдачи кредита.

Вышеперечисленные работы ведутся менеджером (офицером) кредитного отдела, юридическим отделом, риск-менеджером, службой безопасности, службой оценки залогового имущества;

- рассматривается соответствие запрашиваемой суммы, состояния кредитного проекта, финансового состояния нормативным требованиям Национального банка, правилам самого банка и окончательно решается вопрос о выдаче (или не выдаче) кредита. Как правило, такое право предоставлено кредитному комитету, решение которого оформляется протоколом.

На втором этапе кредитования:

- оформляется договор банковского займа, договор о залоге;

- выписывается распоряжение кредитного отдела о выдаче кредита, об оприходовании залогового имущества, гарантийных обязательств и т.д.;

- заводится специальное кредитное досье на заемщика.

На заключительном этапе кредитования:

Осуществляется контроль за обеспеченностью кредита, целевым использованием, своевременным погашением частичных платежей по кредиту.

Кроме того, на данном этапе не прекращается работа банка по анализу финансового состояния клиента, проводятся проверки, встречи, ведутся переговоры, уточняются дальнейшие условия и сроки кредитования.

Оформление ссудных операций осуществляется следующим порядком:

- получение кредитной заявки;

- учет заявки в регистрационном журнале;

- оформление кредитного досье и передача на рассмотрение кредитного отдела или кредитного комитета;

- открытие ссудного счета и предоставление ссуды.

Оформление кредитной сделки происходит по заявке заемщика(Приложение В), к ней прилагается анкета заемщика путем заключения кредитного договора между кредитором и заемщиком. Анкета заемщика приведена в Приложении Г-Д. Имеются различия в заполнении анкеты в зависимости от того, юридическое лицо или физическое лицо – субъект малого бизнеса – подает заявку.

Документы необходимые для оформления заявки для субъектов малого бизнеса – юридических лиц:

1. Паспорт (удостоверение личности) руководителя и учредителя (-лей), главного бухгалтера

2. РНН руководителя и учредителя (-лей), главного бухгалтера

3. Устав предприятия

4. Учредительный договор предприятия

5. Свидетельство о государственной регистрации

6. Статистическая карточка

7. Баланс предприятия (с приложением формы № 2)

8. Справка об отсутствии ссудной задолженности из обслуживающих банков.

9. Справка из банка об оборотах по счетам.

10. Справка из налогового комитета об отсутствии задолженности в бюджет и внебюджетные фонды.

11. РНН предприятия

12. Документы, подтверждающие формирование и оплату уставного капитала

13. Решение учредителя (-лей) и приказ о назначении на должность руководителя (-лей), главного бухгалтера

Также банком могут быть истребованы документы, содержащие финансовую информацию:

1. Лицензии, патенты на право занятия определенными видами деятельности

2. Хозяйственные договоры, договоры о совместной деятельности, контракты (с приложениями - Паспорт сделки)

3. Договоры аренды помещения и транспорта, правоустанавливающие документы на объекты, принадлежащие предприятию или его руководителям (офис, квартира, склад, гараж, транспорт, оборудование и др.)

4. Список товарно-материальных запасов

5. Список дебиторов и кредиторов с условиями и сроками образования / оплаты

6. Список основных средств. Копии документов, подтверждающих право собственности

7. Любые другие документы, которые могут способствовать принятию решения о предоставлении кредита (счет-фактура, накладные, выписка по расчетному счету, таможенные декларации, квитанции об оплате и др.)

8. Правоустанавливающие документы на залог (Если залогодателем является третье лицо - удостоверение личности и лист РНН залогодателя - (-лей))

При положительном решении о выдаче кредита юридическому лицу необходимо:

1. Открыть расчетный и ссудный счет в банке.

2. Предоставить паспорта всех совершеннолетних членов семьи (если в обеспечение предлагается личное имущество семьи)

3. Предоставить правоустанавливающие документы на предмет залога (заклада)

4. Предоставить документы, подтверждающие полномочия руководителей и главного бухгалтера

5. Предоставить решение собрания акционеров или учредителей (если иное не предусмотрено в кредитном договоре) о получении кредита, его сумме, сроках и предмете залога

В случае предоставления копий документов, Заявитель должен предоставить для сравнения оригиналы.

Список документов необходимых для оформления кредита на индивидуального предпринимателя:

Документы, необходимые для оформления заявки

1. Удостоверение личности предпринимателя (-лей)

2. Копия свидетельства о государственной регистрации (патент)

3. Регистрационный номер налогоплательщика (РНН)

Также банк может истребовать финансовую информацию, аналогичную при заявителе юридическом лице.

При положительном решении о выдаче кредита индивидуальному предпринимателю:

1. Необходимо открыть расчетный (лицевой) счет в банке.

2. Предоставить согласие всех сособственников на залог. Если сособственниками / наследниками являются несовершеннолетние необходимо согласие Департамента образования в лице органа опеки попечительства

3. Удостоверение личности всех совершеннолетних членов семьи (если в обеспечение предлагается личное имущество семьи)

4. Правоустанавливающие документы на предмет залога (заклада)

Также в случае предоставления копий документов, Заявитель должен предоставить для сравнения оригиналы.

Если предоставленный кредит обеспечен залогом в виде недвижимости, то дополнительная документация по кредитному досье должна включать в себя:

- оригинал заключенного договора об ипотеке или о залоге с отметкой о его государственной регистрации;

- документ об оценке, подтверждающий и доказывающий рыночную стоимость заложенного имущества;

- документы, подтверждающие покупную цену заложенного имущества, если кредит выдан для приобретения этого имущества.

К кредитному досье помимо основной документации по ссудам, предоставленным с условием обеспечения исполнения обязательств заемщика в форме залога движимого имущества, прилагается договор о залоге, информация о предмете залога и методах определения его стоимости.

По кредитам, выделенным на приобретение движимого имущества, которое в соответствии с договором о залоге после перехода в собственность заемщика стало предметом залога, в кредитном досье должны содержаться документы, подтверждающие покупную цену данного имущества и сумму, на которую оно застраховано.

Если заемщик собирается использовать кредит в сфере строительства, в том числе реконструкции или других строительных усовершенствований недвижимого имущества, то к досье прилагаются проектно-сметная документация по планируемым работам и отчеты о проверке, подготовленные банком, или акт приема-сдачи заемщиком, подтверждающие выполнение работ, на которые выделен кредит.

В случаях, когда исполнение обязательства по кредиту обеспечено гарантией или поручительством, к кредитному досье приобщаются дополнительные документы:

- договор гарантии или поручительства;

- заключение аудиторской организации или аудитора, подтверждающее удовлетворительное финансовое состояние гаранта или поручителя;

- документы, подтверждающие полномочия лица на подписание гарантийного договора от имени гаранта или договора поручительства от имени поручителя. Гарантия или поручительство выдаются по заявке на гарантию (поручительство);

- финансовую отчетность на последнюю отчетную дату, предшествующую выдаче кредита.

Каждым банком разрабатывается "Положение о внутренней кредитной политике банка", основной целью которого является снижение риска при осуществлении ссудных операций путем соблюдения работниками установленных банком условий и порядка кредитовали и персональной ответственности за свои действия. Кредиты предоставляются за счет:

- собственного кредитного потенциала банка, включающего его собственные средства и привлеченные средства на депозитные и другие счета (включая валютные) юридических и физических лиц;

- заемных кредитных ресурсов, приобретаемых на межбанковском рынке, иностранных кредитных линий и т.д.

Кредиты предоставляются заемщикам, отвечающим основным критериям кредитоспособности:

- финансовой устойчивостью, характеризующейся высокой нормой рентабельности, обеспеченностью собственным капиталом не менее 30 процентов всех его средств, коротким периодом обращения дебиторской задолженности;

- репутацией заемщика (квалификация, способности руководителя, соблюдение деловой этики, договорной и платежной дисциплины);

- оценке выпускаемой продукции, наличию заказа на ее реализацию, характеру предоставляемых услуг (конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках, спрос на услуги, объемы экспорта и т.д.);

- экономической конъюнктуре (перспективы развития бизнеса, наличие источников средств для капиталовложений, наличие бизнес-плана).

В кредитном договоре обязательно определяются следующие основные условия:

- цель кредита;

- общая сумма выдаваемого кредита;

- валюта кредита;

- сроки погашения кредита;

- способ погашения кредита;

- обеспечение (вид, сумма);

- размер ставок вознаграждения.

По каждому выданному кредиту все документы, представленные клиентом, подшиваются в кредитное досье, за исключением срочных обязательств, по которым ведется картотека срочных обязательств по краткосрочным ссудам. Кредитное досье открывается в день подписания договора банковского займа и закрывается только в момент прекращения его действия.

Ежедневно ответственный исполнитель просматривает картотеку, отбирая те обязательства, по которым наступает срок погашения. При поступлении платежей в частичное погашение ссуды на оборотной стороне срочного обязательства ставятся соответствующие отметки. Там же производятся записи о наличии представленных заемщиком гарантий. По бланковым кредитам в кредитном досье достаточно наличия основной документации, требуемой при предоставлении любого кредита.

2.2 АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

В АО "БТА" используется анализ финансово – хозяйственной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса для рассмотрения кредитной заявки.

Техника была разработана для кредитных экспертов, работающих по программе Европейского Банка Реконструкции и Развития «Кредитование малого и среднего бизнеса Казахстана».

В АО "БТА" разработана Инструкция в целях оценки кредитоспособности субъектов микро и малого бизнеса, которые включают в себя как представителей индивидуального предпринимательства без образования юридического лица, так и юридических лиц - потенциальных заемщиков АО "БТА", желающих получить кредиты в рамках кредитования микро и малого бизнеса. Анализ финансово – хозяйственной деятельности потенциального заемщика необходим на первоначальном этапе процесса кредитования, т.е. при подаче заявки о предоставлении кредита. Финансовый анализ заемщика способствует отбору кредитов на первоначальном этапе на те, которые погасятся (балансовые) и те, которые не погасятся (проблемные).

Этапы оценки кредитоспособности заемщиков – субъектов малого и среднего бизнеса следующие.

1. Прием заявлений от потенциальных заемщиков. Прием заявок от заемщиков осуществляется во всех филиалах АО "БТА". При обращении в банк потенциальный заемщик заполняет заявление и анкету установленной формы.

2. Проведение предварительной оценки кредитоспособности Заемщика кредитным экспертом. Выезд на место бизнеса, оценка залога, проведение финансового анализа деятельности потенциального заемщика.

2.1. Общие сведения.

Первоначальное решение о возможности выдачи кредита для Заемщиков принимается на основе проведенного финансового анализа кредитоспособности заемщика, основанного на составление баланса, составление отчета прибылей и убытков, составление прогноза денежных средств, расчет коэффициентов, таких как: коэффициент оборачиваемости; коэффициент ликвидности; коэффициент рентабельности, анализ проекта, оценка залогового обеспечения.

Кредитными экспертами филиала проводится анализ способности Заемщика возвратить кредит.

2.2. Этапы проведения финансового анализа деятельности потенциального заемщика и составление резюме заемщика для вынесения на Кредитный Комитет.

2.2.1. При обращении потенциального заемщика в банк с целью получения кредита, им заполняется заявление на предоставление кредита и анкета установленной формы.

2.2.2. Анкета и Заявление для малого бизнеса" заполняется непосредственно потенциальным Заемщиком. При этом сам заемщик несет персональную ответственность за достоверность информации заполненной в данную форму (приложение В, приложение Г, приложение Д, приложение Е).

2.2.3. После заполнения анкеты и заявления заемщиком, кредитный эксперт начинает проводить специальный опрос потенциального заемщика для составления финансового анализа. Шаблон опросного листа предоставлен в приложении И. Затем производится выезд на место бизнеса для объективной оценки действующего бизнеса, выявление фактического товарно-материального запаса, выезд на место проживания заемщика, оценка имущества предоставляемого в залог.

По окончании выезда на место бизнеса и опроса клиента, кредитный эксперт приступает к составлению финансового анализа, а именно: подсчет выручки субъекта малого бизнеса за последние 3 месяца (если это торговля) или за последние 6 (месяцев если это сфера услуг или производство), подсчет остатка товарно-материальных запасов (ТМЗ), расчет маржи (себестоимости), подсчет крупных капиталовложений за последний год, определение дебиторской и кредиторской задолженностей, далее кредитным экспертом составляется баланс рассматриваемого предприятия на день выезда, составляется отчет прибылей и убытков за последние 3-6 месяцев, также, если сумма запрашиваемого кредита от 50 000 долларов США или в эквиваленте в тенге составляется прогноз движения денежных средств. Как только кредитный эксперт заканчивает финансовые расчеты по бизнесу потенциального клиента, кредитный эксперт преступает к составлению резюме (приложение Ё и приложение Ж). Резюме потенциального заемщика содержит: данные о клиенте, данные о кредите, финансовые данные, информацию о бизнесе, обеспечение по предлагаемому кредиту, заключительные рекомендации к выдаче кредита. Если на взгляд кредитного эксперта финансовое положение заемщика стабильное, и процентное соотношение взноса по предлагаемому кредиту к чистой прибыли не превышает 90%, в этом случае проект выносится на Кредитный Комитет. Если сумма кредита до 100 000 долларов США или в эквиваленте в тенге – кредитный комитет внутренний и состоит из двух человек. Проекты свыше 100 000 долларов США или в эквиваленте в тенге выносятся на большой Кредитный Комитет, состоящий из 7 человек: директор «АО БТА», представитель служебной безопасности, представитель юридической службы, риск-менеджер, начальник Управления корпоративного бизнеса, начальник Управления Среднего Бизнеса, начальник Управления малого бизнеса. После вынесения проекта кредитным экспертом на Кредитный Комитет, Кредитный Комитет выносит решение КК о выдаче кредита или о не выдачи кредита Протоколом заседания Кредитно Комитета.

2.2.4. В случае положительного или отрицательного решения Кредитного Комитета, кредитный эксперт уведомляет клиента.

2.2.5. В случае положительного результата по проекту, кредитный эксперт рассматривает формирует служебную записку о выдаче кредита, в которой указываются условия выдачи кредита, процентная ставка, данные заемщика: удостоверение личности, РНН, адрес проживания, залоговое обеспечение, данные о гаранте, если это экспресс кредит, к служебной записке прикрепляется резюме заемщика, спецификация по товарам или оборудованию (если таковое берется в залог), протокол оценки недвижимости (если недвижимость является залоговым обеспечением). Одновременно со служебной запиской собирается весь пакет документов необходимый для оформления договоров залога и договора банковского займа и вместе с актом приема передачи документов передается в мидл - офис для составления договоров банковского займа. Затем подписываются договора банковского займа, после чего производится выдача кредита на текущий счет заемщика.

2.3. После выдачи кредита, работа кредитного эксперта на этом не заканчивается. В обязанности кредитного эксперта также входит проводит мониторинг текущих кредитов ежемесячно или один раз в три месяца.

Данные параметры необходимо учитывать по всем клиентам, относящимся к субъектам малого и среднего бизнеса.

2.4 Расчет оценки залогового обеспечения заемщика

Таблица 1 - Параметры определения заемщиков по бизнес направлениям

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Малый бизнес | Средний бизнес |
| Группа | предприниматели физические лица; ИП; КХ; юридические лица | предприниматели физические лица; ИП; КХ; юридические лица |
| Сфера занятости | сельское хозяйство; пищевая промышленность; услуги; розничная торговля; транспорт | сельское хозяйство; пищевая промышленность; услуги; торговля; транспорт |
| максимальная сумма кредита | до 500 000 $ | до 500 000 $ |
| Численность | до 10 человек | до 50 человек |

При обращении клиента в банк за предоставлением кредита обязательным условием является наличие залога: движимое имущество (товар в обороте, оборудование, личное имущество, автотранспорт) и недвижимое имущество (квартира, частный дом. Земельный участок). Оценка залогового имущества по проектам до 100 000 долларов США или в эквиваленте в тенге проводится самим кредитным экспертом методом сравнительных продаж по газете. В стандартных проектах залоговое обеспечение оценивается с 0,5 коэффициентом понижения, как для движимого имущества, так и для недвижимости. Но если по проекту видно, что бизнес очень прибыльный, стабильный, хорошая кредитная история у заемщика, видны перспективы дальнейшего сотрудничества, то возможно применение кокоэффициента понижения от 0,6 до 0,8.

После заключения кредитного менеджера о возможности выдачи кредита, заключения о финансовом состоянии заемщика, окончательной оценки залогового имущества, а также заключения риск-менеджера документы предпринимателя передаются в Кредитный комитет.

Выдача кредита осуществляется после положительного решения Кредитного комитета. Основание для выдачи кредита служит оформленный и подписанный договор банковского займа.

Кредит заемщику предоставляется со ссудного счета.

Выдача кредита может осуществляться как в безналичной форме, так и наличными (в пределах 4 000 месячных расчетных показателях). Выдача суммы может осуществляться единовременно, частично (ежеквартально, ежемесячно) или в другие оговоренные сроки.

Выдача кредита заемщику производится банком при отсутствии просроченной задолженности по ранее получаемому кредиту. В соответствии с порядком и условиями выдачи кредита кредитным отделом банка оформляется распоряжение операционному отделу на открытие ссудного счета и выдачу кредита.

При выдаче кредита необходимо удостовериться в том, что имеется разрешение от уполномоченного органа заемщика на получение кредита, также от залогодержателя предмета залога в обеспечение кредита. А по впервые обратившемуся заемщику убедиться в том, что лицо уполномочено подписывать договор банковского займа от имени заемщика.

Порядок, сроки и способы погашения задолженности по ссудам предусматриваются в кредитном договоре. Конкретные сроки возврата заемщиком ссуд оформляются срочными обязательствами в тех числах, в которых, согласно расчету потребности ссуд, предусматривается снижение ссудной задолженности исходя из фактически сложившейся к началу периода.

В процессе кредитования заемщиков под совокупность запасов товарно-материальных ценностей и затрат по простому ссудному счету выручка от реализации продукции и прочие денежные поступления зачисляются на расчетный счет, а погашение ссуд с расчетного счета может производиться ежедневно или в другие сроки, оговоренные в кредитном договоре:

* путем самостоятельного перечисления банком с расчетного счета на ссудный счет свободного остатка денежных средств на расчетном счете, оставшихся после совершения первоочередных (платежи в бюджет, отчисления на социальные нужды и т.д.) и других платежей, либо платежными поручениями заемщика при наличии свободных средств на расчетном счете;
* путем взыскания в бесспорном порядке с расчетного счета заемщика задолженности по ссудам;
* путем досрочного взыскания, по распоряжению банка, при выявлении необеспеченной задолженности по ссудам.

Краткосрочные ссуды, выдаваемые заемщику для совершения разовых сделок, ссуды предпринимателям в день их выдачи оформляются срочными обязательствами с указанием конкретных сроков погашения. Погашение основного долга, а также уплата процентов по нему производится платежным поручением заемщика. В случае непредставления заемщиком в банк платежного поручения в погашение ссуды и процентов банк имеет право взыскивать со счета гаранта инкассовым поручением.

В случаях погашения ссуды единовременно в крупной сумме в кредитном договоре может предусматриваться возможность резервирования заемщиком на отдельном счете по учету депозитов средств в полной или частичной сумме предстоящего погашения ссуды до наступления ее срока, на условиях по соглашению сторон.

В отдельных случаях, при возникновении у заемщика временных финансовых затруднений из-за непредвиденных обстоятельств, заемщику может быть предоставлена отсрочка (пролонгация) погашения ссуды на срок не более 6 месяцев под повышенный процент, что предусматривается в кредитном договоре. Задолженность по ссудам выносится на счет просроченных ссуд, если при наступлении срока платежа по ссуде отсутствуют средства на расчетном счете.

К досрочному погашению могут быть предъявлены и срочные обязательства с наступившими сроками платежей, если банком-кредитором будут выявлены нарушения в хранении, учете и нецелевое использование полученной ссуды.

В случае отсутствия у заемщика реальных перспектив погашения не обеспеченной возвратом задолженности по ссуде и процентов по ней банк-кредитор:

* предъявляет сумму долга к взысканию своим распоряжением в бесспорном порядке со счета гарантии или поручителя без предварительного уведомления;
* получает удовлетворение из стоимости заложенного имущества в порядке, определенном в кредитном договоре;
* предъявляет к оплате требования и счета заемщика к другому лицу, которые заемщик уступил в пользу банка, а также взыскивает с расчетного счета заемщика штрафы и неустойку, сговоренные в кредитном договоре.

При отсутствии средств на расчетном счету заемщика для уплаты процентов непогашенная их сумма относится на счет просроченных процентов по ссуде. В таких случаях банк может взимать пени в размере, определяемым кредитным договором, за каждый день просрочки платежа.

Рассмотрим анализ кредитоспособности заемщика – субъекта малого и среднего бизнеса – физическое лицо, осуществляющее оптовую торговлю на рынке, которое обратилось в банк с заявкой на кредит с проектом «Покупка жилого дома и пополнение товарооборота».

Кредитным экспертом был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика и составлено Резюме заемщика для вынесения проекта на Кредитный Комитет:

1.Данные о клиенте:

Связанные компании (предприятия): Ахметов Серик Ахметович (родной брат заемщика)

Основная деятельность: оптовая торговля женскими халатами и ночными рубашками, услуги аренды.

Срок работы: 4 года (общий стаж 12 лет)

Число работников: 3 человека

Адрес компании (предприятия):

Т-1: г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау-2», 12 ряд, конт. № 20 (20 тонн) собственный – ведется торговля с марта 2007г.;

Т-2: г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау-2», 12 ряд, конт. №25 (20 тонн) арендованный – ведется торговля с января 2009г., с 2007г. по декабрь 2008г. торговля велась на р-ке «Алатау-», 10 ряд, контейнер № 40 (10 тонн) собственный, оформлен на родного брата заемщика – Ахметов С.А.

Т-3: г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау», 8 ряд, контейнер №31 (10 тонн, собственный) – сдается в аренду с января 2009г., с 2007г. по декабрь 2009г. велась торговля.

Т-4: г. Алматы, Жетысуский р-н, ул. Шоссейная 125, контейнер 20 тонн, арендуется у частного лица, используется как складское помещение с 2006г.

Управляющий директор: Ахметов А.А.

Владельцы/собственники компании: Ахметов А.А., Ахметов С.А.-100 %.

Кредитная история: нет

Данные о кредите:

|  |
| --- |
| Цель кредита: приобретение жилого дома и пополнение товарооборота |
| Запрошенная сумма: | 100 000 $ | Предложенная сумма: | 100 000 $ |
| Запрошенный срок: | 36 мес. | Предложенный срок: | 36 мес. |
|  |  | Месячный взнос: | 3 516 $ |
|  |  | Процентная ставка: | 16 % |

Цель кредита: кредит БТА-ЕБРР в сумме 100 000$ заемщику необходим для следующего:

- кредитные средства в размере 75 000$ заемщику необходимы для покупки жилого дома с земельным участком. Необходимость покупки жилого дома объясняется тем, что сейчас одной из ведущих тенденций в Казахстане является рост цен на недвижимость. Вложение денежных средств на покупку недвижимости является наиболее выгодным и перспективным делом, так как в будущем можно будет реализовать по более высокой цене, либо сдавать в аренду.

Заемщик планирует приобрести 5-ти комнатный жилой дом с земельным участком площадью 0,4 га, расположенный по адресу: Алматинская область, Карасайский район, г. Каскелен, ул. Кирова. Существует устная договоренность между заемщиком и продавцом, что до конца текущего месяца заемщик должен полностью произвести расчет с владельцем дома, так как продавец не взял с заемщика предоплату, потому что дом продается по очень низкой цене и продавец может продать дом другому покупателю, который предложит ему запрашиваемую сумму наличностью. После покупки дома заемщик планирует переехать со своей семьей в новый дом, а в уже имеющийся 4-х комнатный дом (оформлен на заемщика), расположенный по адресу: Алматинская область, Карасайский р-н, г. Каскелен, ул. Ленина, д. 40 переедет жить родная сестра заемщика со своей семьей.

- оставшиеся кредитные средства в размере 25 000$, а также собственные средства в сумме 3 000 000 тенге / 24 194$ будут направлены на закуп товара (женские халаты и ночные рубашки в ассортименте). Товар будет закупаться в Китае следующим образом: в первую очередь заемщик звонит в Китай своим постоянным оптовым поставщикам, с которыми работает на протяжении нескольких лет, делает заказ определенного вида товара; после чего заемщик отправляет деньги через знакомых; в свою очередь поставщик отправляет товар. Товар будет доставлен до складов фирмы, через которую поставщики отправляют товар. Растаможка товара составит 7,5% от суммы закупа или 3 690$. Рассчитано на основе последнего закупа (растаможка – 1500$ / сумма закупа 20 000$ / 100 = 7.5%). Со складов фирмы до места бизнеса товар будет доставляться на наемной тележке, и оплата составит 3 500 тенге / 28$ (собственные средства) за один закуп.

Благодаря увеличению закупа товара, заемщик планирует увеличить ассортимент продаваемого товара, закупив различные модели, фасоны, цвета, размеры женских халатов и ночных рубашек, а также привлечь новых более крупных оптовых покупателей. Товар будет реализовываться через Т1 – рынок «Алатау-2», 12 ряд, конт. № 20, Т2 – с апреля 2009г. будет располагаться на рынке «Алата-2у», 5 ряд, контейнер № 29.

План инвестиций:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сумма, в USD | Источник финансирования | Инвестиции /товар или услуги приобретаемые | Срок освоения |
| 75 000 | Кредит БТА-ЕБРР | Приобретение жилого дома с земельным участком | Апрель 2009 г. |
| 25 000 | Кредит БТА-ЕБРР | Закуп товара | Апрель 2009 г. |
| 24 194 | Собственные средства | Закуп товара | Апрель 2009 г. |
| \*3 690  | Собственные средства | Растаможка товара | Апрель 2009 г. |
| \*\*28 | Собственные средства | Доставка товара до места бизнеса | Апрель 2009 г. |
| \*\*28 | Собственные средства | Доставка товара до места бизнеса | Апрель 2009 г. |
| 127 912 | Итого: |  |  |

\* планирует накопить с выручки будущего периода.

\*\* планирует накопить с выручки будущего периода.

Финансовые данные:

Баланс на\_ 01.03.09г.\_ (USD 1= 150.00 KZT) Время: 11:00

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | 28.03.09г | Пассив | 28.03.09г |
|   | KZT | USD |   | KZT | USD |
| Касса | 247900 | 1999 |   |   |   |
| Сбережения | 3000000 | 24194 |   |   |   |
| Итого ликвидных средств | 3247900 | 26193 |   |   |   |
| Дебиторская задолженность | 1611504 | 12996 |   |   |   |
| ТМЗ | 7703140 | 62122 |   |   |   |
| Итого оборотных средств | 12562544 | 101311 |   |   |   |
| Оборудование | 2480000 | 20000 |   |   |   |
| Итого основных средств  | 2480000 | 20000 | Собственный капитал | 15042544 | 121311 |
| ИТОГО: | 15042544 | 121311 | ИТОГО: | 15042544 | 121311 |

Баланс составлен по данным, полученным в результате проведенного анализа.

Касса: наличность в кассах в сумме – 247 900 тг. / 1 999$, (Т-1: 147 000 тг, Т-2: 100 900 тг.).

Сбережения: денежные средства, имеющиеся в наличии у Заемщика: 3 000 000 тенге / 24 194$, (накопленные в течение недели, деньги предназначены для будущего закупа товара);

Дебиторская задолженность: текущее сальдо задолженности за отпущенный товар – 23 постоянным реализаторам, согласно предоставленным записям Заемщика.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Город | Сумма в USD | Дата образования | Дата погашения | Основание |
| 1 | Катя | Алматы | 490 | 07.01.2009г. | в течение недели | за товар |
| 2 | Бауржан | Алматы | 48 | в течении января 2009г. | в течение недели | за товар |
| 3 | Катара | Алматы | 81 | в течении января 2009г. | в течение недели | за товар |
| 4 | Гуля | Алматы | 49 | в течении января 2009г. | в течение недели | за товар |
| 5 | Ася | Алматы | 215 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 6 | Сагын | Алматы | 135 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 7 | Ахмет | Алматы | 280 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 8 | Ахметжан | Алматы | 589 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 9 | Гулси | Алматы | 212 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 10 | Нуржан | Алматы | 121 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 11 | Нурила | Алматы | 645 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 12 | Акмарал | Алматы | 56 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 13 | Элмира | Алматы | 351 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 14 | Айнур | Алматы | 464 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 15 | Салима | Алматы | 20 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 16 | Нурбибигуль | Алматы | 135 | в течение февраля 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 17 | Гульнар | Алматы | 24 | в течение марта 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 18 | Базаргуль | Алматы | 2722 | в течение марта 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 19 | Еркин | Алматы | 173 | в течение марта 2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 20 | Майра | Алматы | 767 | 04.03.2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 21 | Айнагуль | Алматы | 2419 | 14.03.2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 22 | Айнагуль | Алматы | 1408 | 15.03.2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
| 23 | Айсулу | Алматы | 1592 | 20.03.2009г. | в течение апреля 2009г. | за товар |
|   |   |   | 12996 |   |   |   |

ТМЗ: остаток товара на месте торговли по ценам закупа товар: женские халаты, ночные рубашки в ассортименте на сумму – 7 703 140 тенге / 62 122$, из них на Т1 (женские халаты) на сумму 4 263 410 тенге / 34 382$, на Т2 (ночные рубашки) на сумму 3 439 730 тенге / 27 740$. Последний закуп товаров был в Китае 24.03.2009г. на сумму – 20 000 $. Расходы на растаможку составили 1500$.

Оборудование: (Т-1) - контейнер 20 тонн, рынок «Алатау-2», 12 ряд, конт. № 20, рыночная стоимость 10 000$, куплен в 2007г. за – 4 500$, контейнер оформлен на Заемщика. (Т-3) – контейнер 10 тонн, рынок «Алатау», 8 ряд, контейнер №31, рыночная стоимость 10 000$, куплен в 2007г. за 8 000$, контейнер оформлен на родного брата Заемщика – Ахметов С.А. Рыночная стоимость контейнеров определена опросным методом по рынку «Алатау». Увеличение рыночной стоимости контейнеров объясняется повышением цен на контейнеры.

Комментарии к балансу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Скорость товарооборота | ТМЗ+ДЗ / Себестоимость \*30 дней | 25 дней |
| Коэффициент текущей ликвидности | Сумма оборотных средств / краткосрочные обязательства | абсолютный |
| Коэффициент рентабельности | Рез. ОД/выручка\*100 | 10,4 |

В баланс не включены:

* Товар в пути - 14.03.2009г. заемщик сделал заказ товара своим постоянным поставщикам на сумму 20000$, ожидается, что товар прибудет в начале апреля, подтверждающие документы отсутствуют, информация получена со слов заемщика.
* Предоплата за аренду контейнера в сумме 22 200$ – 21.03.2009г. заемщик сделал предоплату частному лицу за аренду 20 тонного контейнера за 12 мес. вперед, по 1850$ за месяц (в сумме 22 200$), расположенный по адресу г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау», 5 ряд, контейнер №29. С апреля 2009г. заемщик поменяет месторасположение Т2 (рынок «Алатау-2», 12 ряд, контейнер №25), в связи с тем, что хозяин контейнера на Т2 поднимает оплату за аренду контейнера. Информация получена со слов заемщика.
* Остаток несезонного товара (зимние байковые ночные рубашки и велюровые халаты) – на сумму 10 000$, хранится на складе, расположенный по адресу: г. Алматы, Жетысуский р-н, ул. Шоссейная 125 (складское помещение, арендуется у частного лица), информация получена со слов заемщика.
* Дебиторская задолженность – на сумму 6 000$, взял в займы друг заемщика на личные нужды. Дата образования в январе 2009г./ дата погашения в апреле 2009г., информация получена со слов заемщика.

Данные для ОПиУ получены опросным методом, записи по выручке не ведутся, так как торговлю на точках осуществляет сам заемщик с братом. С заемщиком проведена беседа о важности ведения учета в бизнесе. Маржа посчитана по инвентарю.

Выручка 1: взята с Т1 (торговля халатами) с сентября 2008г. по февраль 2009 г. взята опросным методом с 10% коэффициентом понижения, т.к. клиент называл свою выручку по минимуму, выручка за март 2009 г. взята опросным методом и спрогнозирована на основе 24 фактически отработанных рабочих дней с коэффициентом понижения 10 %;

Выручка 2: взята с Т2 (торговля ночными рубашками) с сентября 2008г. по февраль 2009 г. взята опросным методом с 10% коэффициентом понижения, т.к. клиент называл свою выручку по минимуму, выручка за март 2009 г. взята опросным методом и спрогнозирована на основе 24 фактически отработанных дней с коэффициентом понижения 10 %. Торговля с 2007г. по декабрь 2008г. велась на рынке «Алатау-2» 10 ряд, контейнер № 40 (собственный, оформлен на родного брата заемщика – Ахметов С.А, куплен в 2007г. за 8 000$, затем с января 2009г. по настоящее время заемщик, сдал контейнер в аренду частному лицу и сменил место торговли на более лучшее по месторасположению, где большая проходимость (рынок «Алатау-2», 12 ряд, контейнер №25).

Доход от аренды: с января 2009г. заемщик сдает контейнер частному лицу, расположенный по адресу: г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау», 8 ряд, контейнер №31 (Т3). Ежемесячный доход от аренды составляет 1 200$.

Аренда: оплата за аренду Т4 составляет 150$, арендуется с 2006г., оплата за аренду контейнера на Т2 составляет 1 850$/мес., арендуется с января 2009г., по Т1 и по Т3 расходов по аренде заемщик не несет, т. к. контейнеры собственные.

Гос. аренда: по Т1, Т2 гос. аренда составляет 58 400 тенге/мес. (29 200 тенге/месяц за каждую точку), после смены месторасположения Т2 оплата гос. арен аренды не изменилась, оплата администрации рынка. По Т3 гос. аренду оплачивает арендатор, по Т4 гос. аренды нет.

Отчет прибылей и убытков. (за период с сентября 2008г. – март 2009г., ср. в USD)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Курс | 126 | 127 | 128 | 128 | 126 | 126 | 124 | Ср. в USD |  |
| Месяцы | сен-08 | окт-08 | ноя-08 | дек-08 | янв-09 | фев-09 | мар-09 |  |
| Выручка 1  | 72857 | 72283 | 46406 | 71719 | 51429 | 34286 | 65323 | 59186 |  |
| Выручка 2  | 34286 | 23811 | 37969 | 37969 | 60000 | 72857 | 34839 | 43104 |  |
| Выручка ИТОГО | 107143 | 96094 | 84375 | 109688 | 111429 | 107143 | 100161 | 102290 |  |
| Себестоимость 1 (m=13.41%) | 64242 | 63736 | 40919 | 63238 | 45347 | 30232 | 57599 | 52188 |  |
| Себестоимость 2 (m=14.22%) | 30017 | 20847 | 33242 | 33242 | 52530 | 63787 | 30501 | 37738 |  |
| Себестоимость ИТОГО | 94260 | 84583 | 74161 | 96480 | 97878 | 94018 | 88100 | 89926 |  |
| Валовая прибыль 1 | 8615 | 8547 | 5487 | 8480 | 6081 | 4054 | 7724 | 6998 |  |
| Валовая прибыль 2 | 4268 | 2964 | 4727 | 4727 | 7470 | 9070 | 4337 | 5366 |  |
| Валовая прибыль ИТОГО: | 12883 | 11511 | 10214 | 13207 | 13551 | 13125 | 12061 | 12365 |  |
| Доход от аренды | 0 | 0 | 0 | 0 | 1200 | 1200 | 1200 | 514 |  |
| Прибыль ИТОГО: | 12883 | 11511 | 10214 | 13207 | 14751 | 14325 | 13261 | 12879 |  |
| Аренда | 150 | 150 | 150 | 150 | 2000 | 2000 | 2000 | 943 |  |
| Гос. аренда | 463 | 460 | 456 | 456 | 463 | 463 | 471 | 462 |  |
| Зарплата | 537 | 532 | 528 | 528 | 537 | 537 | 545 | 535 |  |
| Электроэнергия | 24 | 24 | 23 | 23 | 24 | 24 | 24 | 24 |  |
| Расходы по доставке товара | 83 | 83 | 82 | 82 | 83 | 83 | 85 | 83 |  |
| Прочие расходы | 206 | 205 | 203 | 203 | 206 | 206 | 210 | 206 |  |
| Расходы ИТОГО: | 1463 | 1453 | 1443 | 1443 | 3313 | 3313 | 3335 | 2252 |  |
| Результат основой деятельности | 11420 | 10058 | 8771 | 11764 | 11437 | 11011 | 9927 | 10627 |  |
| Семейные расходы | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |  |
| Чистая прибыль | 10420 | 9058 | 7771 | 10764 | 10437 | 10011 | 8927 | 9627 |  |
| Взнос по предлагаемому кредиту |  |  |  |  |  |  |  | 3516 | 37% |
| Остаток  |  |  |  |  |  |  |  | 6111 |  |

Зарплата: на Т1 торгует сам заемщик и 1 помощник, зарплата помощнику составляет 1300 тенге/день, на Т2 торгует родной брат заемщика и 1 помощник, зарплата помощнику составляет 1300 тенге/день, 26 рабочих дней.

Электроэнергия: по Т1 и Т2 оплата за свет ежемесячно составляет 3 000 тенге/мес. (1500тенге/мес. за каждую точку), после смены месторасположения Т2 оплата за электроэнергию не изменилась, оплата администрации рынка. По Т3 оплачивает арендатор, по Т4 расходов за электроэнергию нет.

Расходы по доставке товара: оплата за доставку товара на наемной тележке до места торговли за один закуп составляет 3 500 тенге, в среднем в месяц закуп осуществляется 3 раза.

Прочие расходы: на проезд и питание заемщика и его брата в день составляет по 500 тенге на человека, 26 рабочих дней.

Расходы на семью: рассчитаны на 6 человек (Заемщик, супруга заемщика, 4 детей).

Комментарии к ОПиУ: Расходы по растаможке товара из Китая включены в себестоимость и составляют 7,5%, просчитаны на основе последнего закупа в Китае (растаможка = 1500$ / сумма закупа 20 000$ \* 100).

Отчёт о движении денежных средств (см. Приложение №1)

4. Информация о бизнесе:

Информация о Заёмщике: Ахметов Ахмет Ахметович, 1977 г.р., образование незаконченное среднее (11 классов). Родился в Иране, г. Горган. В 1995г. заемщик с семьей переехал в Казахстан, г. Алматы. В 1997г. С 1997 г. заемщик начал самостоятельно заниматься бизнесом на рынке «Алатау», стартовый капитал составил 5 000 тенге (собственные средства), часть товара заемщик брал на реализацию у знакомых, торговля велась мужским рубашками. В 1998г. заемщик приобрел ½ часть контейнера на р-ке «Алатау», 0р. 55 контейнер за 2000$ (собственные средства). В 1999 . заемщик сменил вид товара, начал вести торговлю товарами народного потребления китайского производства. В 2005г. заемщик продал контейнер на р-ке «Алатау», 0 ряд, 55 контейнер за 4000$. Торговлю халатами и ночными рубашками заемщик начал в 2005г. с арендованного контейнера. С 2006г. заемщик снимает складское помещение 20 тонн, расположенное по адресу: г. Алмтаты, Жетысуский р-н, ул. Шоссейная 125. В 2007г. приобретает 20 тонный контейнер на рынке «Алатау-2», 8 ряд, контейнер № 31 за 4500$ (собственные средства) и 10 тонн контейнер на рынке «Алатау-2» 12 ряд, контейнер №20 за 8000$ (собственные средства). С 2007г. у заемщика работают две точки, с одной точки ведется торговля только халатами с другой точки торговля ведется только ночными рубашками. В январе 2009г. заемщик перенес вторую точку на рынок «Алатау-2», 12 ряд, 25 контейнер, в связи с тем, что заемщика не устраивало месторасположение контейнера, заемщик перенес точку ближе к проходному ряду, для того чтобы увеличить количество клиентов, а контейнер, расположенный на рынке «Алатау-2», 8 ряд, контейнер № 31 с января 2009г. сдает в аренду частному лицу. Торговлю на точках осуществляет заемщик с братом и 2 помощника. Остаток ТМЗ в марте 2008г. составил около 40 000$. Данная информация получена со слов заемщика.

На данный момент структура бизнеса выглядит следующим образом:

* Т-1 (20-тонн, собственный) на рынке «Алатау-2», 12 ряд, конт. № 20, торговлю осуществляет заемщик с помощником;
* Т-2 (10 тонн, собственный) с 2007г. по декабрь 2008г. точка располагалась на рынке «Алатау-2», 10 ряд, контейнер № 40, с января 2009г. точка располагается на рынке «Алатау-2», 12 ряд, конт. № 25 (20 тонн, арендуется у частного лица), торговлю осуществляет брат заемщика с помощником.
* Т-3 (10 тонн, собственный) сдается в аренду частному лицу с января 2009г.
* Т-4 (20 тонн, арендуется у частного лица) с 2006г., располагается по адресу: г. Алматы, Жетысуский р-н, ул. Шоссейная д.125, используется как складское помещение.
* время работы с 8.30 до 16.30, выходной понедельник.

Закуп: товара (женские халаты и ночные рубашки) осуществляется в Китае, заемщик делает заказы по телефону своим постоянным поставщикам в среднем 3 раз в месяц и делает закуп на сумму от 22 000$ – 38 000 $ за раз. Расходы по растаможке товара составляют 7,5% от суммы закупа, рассчитано на основе последнего закупа (1500$ - растаможка / 20 000$ - закуп товара \* 100= 7,5%).

Товар: женские халаты и ночные рубашки в ассортименте производства Китай

Сезонность: со слов заемщика спад в торговле наблюдается в июле.

Маржа: m1 = 13,41% (от продажи халатов), m2 = 14,22%.

Расходы вне бизнеса:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Период | USD |
| Покупка DVD проигрывателя "LG'' | дек-08 | 60 |
| Празднование Курбанайта | янв-09 | 400 |
| ИТОГО |   | 460 |

Обеспечение по предлагаемому кредиту:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Описание | Владелец | Месторасположение | Рыночная цена, $ | \*\*Оценочная стоимость, $ |
| \*3-комн. квартира (улучшенная)Sобщ. = 66,80 кв.м,Sжил. = 42,50 кв.м | Ахметов С.А.(родной брат заемщика) | Алматинская область, Карасайский р-н,г. Каскелен, ул. Кирова, д. 20, кв. 120 | 110 000USD | 77 000 USD |
| Оборудование (контейнер 20 тонн) (без регистрации) | Ахметов А.А. | г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау-2»,12 ряд, контейнер № 20 | 10 000 USD | 5 000USD |
| Товары в обороте (женские халаты, ночные рубашки)(без регистрации) | Ахметов А.А | Т1: г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау-2», 12 ряд, контейнер № 20Т2: г. Алматы, Жетысуский р-н, рынок «Алатау-2», 12 ряд, контейнер № 25 | 60 000 USD | 30 000 USD |
| Общая сумма залога: | 180 000 USD | 112 000 USD |
| Общая сумма обязательств + % за 6 мес.: | 108 000 USD |

\*Учитывая дальнейшую перспективу и сотрудничество, предлагаю к недвижимости применить коэффициент понижения 30%.

\*\*Оценочная стоимость недвижимости найдена по методу сравнительных продаж с использованием газеты “Крыша” № 12 (490) от 29.03-06.04.2009г.:

120 000 $ - 3-х комн. квартира, г. Каскелен, площадь 68(42)8, пан., с/у разд., лоджия, тел. отд., тел: 298-36-22, 8(271) 2-27-02;

135 000 $ - 3-х комн. квартира, г. Каскелен, , 69(58)6, с/у разд., балк., тел. отд., тел: 8-701-242-07-45, 296-94-31;

140 000 $ - 3-х комн. квартира, г. Каскелен, 69(45)12, кирп., с/у. Разд., тел. отд., треб. ремонт, торг, тел: 262-86-21; 237-24-16.

Место прописки и фактического проживания Заемщика: Алматинская область, Карасайский район, ул. Ленина д. 40, недвижимость оформлена на заемщика, документы на дом (копии) предоставлены.

6. Заключительные рекомендации к выдаче кредита

На основании вышеизложенного считаю, что проект может быть рекомендован к реализации. Сумма кредита 100 000 $, срок 36 месяцев, процентная ставка 16 % годовых, с погашением кредита равными взносами - ежемесячно по 3 516 $, сумма к возврату 126 576 $.

После утверждения проекта на Кредитном Комитете выносится Протокол Заседания Кредитного Комитета.

2.3 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В апреле 1998 г. Программа малого бизнеса Казахстана начала работу по кредитованию ММБ и обучению специалистов в четырех банках-партнерах в двух крупнейших городах страны Алматы и Астана. В соответствии с целями ЕБРР и Правительства Республики Казахстан, которое выступило инициатором проекта, задачей программы стало обеспечение доступа к финансовым ресурсам для микро и малого бизнеса по всей стране, путем развития необходимых институциональных структур и внедрения методики кредитования. Таким образом, за 2007 год по итогам конкурса по отбору проектов, из бюджета прокредитовано 5 проектов на условиях софинансирования на сумму 30 миллионов тенге. Так же банками второго уровня на 1 сентября 2008 года выдано кредитов субъектам малого предпринимательства на сумму 45,1 миллиарда тенге, что превышает на 4,7% данный показатель за аналогичный период 2007 года.
 В области осуществляют свою деятельность 12 микрокредитных организации и 9 сельских кредитных товариществ. С начала года сельскими кредитными товариществами прокредитовано 125 хозяйств на общую сумму 620,9 миллионов тенге, усредненная кредитная ставка составила 9%.
 За 9 месяцев 2008 года региональным филиалом акционерного общества "Фонд развития малого предпринимательства" профинансировано 19 проектов на общую сумму 65,7 миллиона тенге. В рамках Государственной программы микрокредитования на 2006-2008 годы региональный филиал акционерного общества "Фонд развития малого предпринимательства" по Алматинской области при участии Департамента предпринимательства и промышленности проводит работу по созданию сети микрокредитных организаций в районах области, что позволит стимулировать предпринимательскую активность в районах за счёт доступа к финансово-кредитным ресурсам.

Рисунок 3 Количество выданных в год кредитов7

Более 150 секторов кредитования малого бизнеса было создано в восьми банках-партнерах по всей стране, более 1200 кредитных экспертов и других банковских работников прошли курс обучения. В начале программы результаты были скромными: несколько экспертов выдавали менее 100 кредитов в месяц. В настоящее время более 4000 клиентов в 35 городах и населенных пунктах получают кредиты через программу каждый месяц, а общий объем кредитования превышает 20 млн. долларов. Таким образом, объем произведенной продукции малыми предприятиями в 2008 году достиг 244 717 млн. тенге, что составляет более 24,5% от валового выпуска, в 2002 году эта цифра была равна 24,9%. Для сравнения, в ведущих городах мира вклад в ВВП малого бизнеса превышает 50% (по результатам исследования Economic Consulting Services, LLC). Растут также поступления по налогам и обязательным платежам в бюджет от субъектов малого бизнеса. Общая сумма налоговых поступлений в бюджет от субъектов малого бизнеса за первое полугодие 2008 года составила 11,7 млрд. тенге. – 37,4% от общего объема налоговых поступлений. По сравнению с предыдущим годом данная сумма выросла на 1,5 млрд. тенге. Анализ реализации данных городских программ по поддержке малого предпринимательства показывает насколько важное значение имеет система финансовой поддержки малого предпринимательства для дальнейшего развития этой сферы.

7 Программа малого бизнеса Казахстана // Европейский Банк Реконструкции и Развития, 2008. С. 4

Так, за период с 2004года по 2008 год из всех источников прокредитовано более 12 тысяч проектов на сумму 148,4 млрд. тенге. Только в течение 2008 года из всех источников финансирования прокредитовано более 2,8 тыс. проектов на сумму 31755,9 млн. тенге, в том числе банками второго уровня города Алматы на 30261,4 млн. тенге. Приведенная диаграмма иллюстрируют численность занятых в малом предпринимательстве. (Рисунок 4 )

Программой было предложено разнообразных видов кредитов от 20 долларов США до 200 000 долларов США, рассчитанные на все отрасли экономики. Минимальные суммы займов - это специально разработанные экспресс кредиты в размере до 2 000 долларов США, которые можно оформить в течение 1-2 дней. Максимальные (кредиты больших объемов) - предоставляются относительно крупным предприятиям-производителям, испытывающим финансовые затруднения, например, из-за отсутствия гарантов или кредитной истории. Основной целью программы является кредитование предприятий, которые ранее не имели доступ к официальным источникам финансирования. В первые годы внедрения Программы почти все ее клиенты получали банковские кредиты впервые.

Если рассматривать распределение кредитов по суммам займов, то наибольшую часть составляют кредиты от 10001 до 5000 долларов США (Рисунок 5).



Рисунок 5 Распределение текущего портфеля по суммам кредитов (доллары США) 9

Программа предоставляет долгосрочное финансирование широкому кругу микро и малых предпринимателей Казахстана, работающих в промышленности, торговле и сфере обслуживания (Рисунок 6), также постоянно растет доля клиентов из сельскохозяйственного сектора.



Рисунок 6 Распределение по секторам экономики10

9, 10Программа малого бизнеса Казахстана // Европейский Банк Реконструкции и Развития, 2008. С. 4

В начале целью программы было внедрение эффективных процедур кредитования и обучение компетентного персонала для обслуживания с охватом как можно большего числа регионов. В последние два года, с того момента как был с формирован крупный кредитный портфель и развита институциональная

структура, программа сместила акцент на открытие доступа к официальным

финансовым учреждениям для самых мелких предпринимателей. Если раньше было невозможно представить, что крупный банк будет рассматривать заявления на кредит менее 1000 долларов, сегодня ситуация такова, что между банками существует конкуренция за привлечение клиентов, бизнес которых - торговля на базаре. Кроме того, программа усовершенствовала кредитные продукты, предлагаемые предприятиям сферы обслуживания и производства. В частности, были увеличены сроки кредитования, и адаптированы графики погашения, банки стали проявлять большую гибкость в вопросе залогового обеспечения. Тот факт, что среди наших клиентов есть представители самых различных направлений малого бизнеса - мелкие торговцы, ремесленники, парикмахеры, производители медицинского оборудования и потребительских товаров, строительные фирмы - свидетельствует о своевременности появления нашей концепции и эффективности ее внедрения.

За время работы программы цель получения кредитов существенно изменилась. Если пять лет назад все свободные деньги, как правило, вкладывались в оборотные средства (на пополнение товарных запасов) сегодня предприниматели активно инвестируют собственные и заемные средства в расширение бизнеса и развитие производства, что еще раз подтверждает уверенность людей в завтрашнем дне, но при этом они нуждаются в поддержке гибких и компетентных финансовых учреждений (Рисунок 7). Большинство клиентов ведут семейный бизнес, являющийся для них единственным источником дохода. Благодаря программе многие предприниматели смогли не только расширить свое дело и увеличить собственный капитал, но и освоить новые направления, в результате чего были созданы дополнительные рабочие места и сохранены существующие. Высокие стандарты наших услуг подтверждаются цифрами: 8 из 10 клиентов обращаются за новыми кредитами повторно.



Рисунок 7 Использование кредитов

Проведем анализ кредитования субъектов малого и среднего бизнеса по статистическим данным Национального Банка Республики Казахстан. Как видно из данных, суммы кредитов, выданными банками второго уровня субъектам малого бизнеса Республики Казахстан имеют тенденцию роста.



Рисунок 8 Динамика выданных кредитов субъектам малого бизнеса и ставки вознаграждения по ним, за период, млн. тг

Как видно из данных, за 2008 г. субъектам малого бизнеса выдано кредитов на сумму 1152244 млн. тг, что в 1,6 раза больше, чем в 2007 г. Средневзвешенные ставки вознаграждения снижаются: в 2004 г. 16,6%, в 2005 г. 16,4%, в 2006 г. 15%, в 2007 г. 14,7%., в 2008 г. 14,1%.

Если рассматривать суммы выданных кредитов субъектам малого предпринимательства в целом за период с 2002 по 2008 г., то динамика сумм кредитов характеризуется высокими темпами роста кредитов в национальной валюте и отстающими темпами роста кредитов в иностранной валюте.



Рисунок 9. Кредиты банков субъектам малого предпринимательства на конец периода нарастающим итогом, млн. тг 13

Как видно из рисунка, на 01.01.2009 г. было выдано кредитов малому бизнесу на сумму 861652 млн. тг, из них 466781 млн. тг в национальной валюте и 394871 млн. тг в иностранной валюте. Если в 2004 г. было выдано 45,7% от всех кредитов в национальной валюте, в 2005 г. 55,5%, в 2006 г. их доля составила 67,3%, в 2007 г. – 56,1%, в 2008 г. – 54,2%.

13 Статистический бюллетень Национального Банка. № 12 (121) декабрь 2004; № 12 (145) декабрь 2006

13 Статистический бюллетень Национального Банка. № 12 (121) декабрь 2007; № 12 (145) декабрь 2009

Из общей суммы кредитов субъектам малого бизнеса краткосрочные кредиты превалируют, хотя ставка вознаграждения банку от них выше, чем от долгосрочных кредитов. Это доказывает, что у бизнесменов по-прежнему популярно краткосрочное кредитование (Таблица 18).

Таблица 18 - Ставки вознаграждения по кредитам субъектам малого бизнеса Республики Казахстан за период, в процентах14

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование видов кредитов | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| ставка по всем кредитам | 16,6 | 16,4 | 15 | 14,7 | 14,1 |
| в том числе в национальной валюте | 17,9 | 17,5 | 15,7 | 15,3 | 14,6 |
| краткосрочные | 18,3 | 18 | 15,9 | 15,4 | 14,7 |
| долгосрочные | 16,5 | 16,1 | 15,2 | 15,0 | 14,5 |
| в иностранной валюте | 15,4 | 15,1 | 13,8 | 13,3 | 13,1 |
| краткосрочные | 15,4 | 15,1 | 13,8 | 12,6 | 12,6 |
| долгосрочные | 15,4 | 15,2 | 13,8 | 13,7 | 13,4 |

Как видно из данных, по сравнению с предыдущими периодами в 2008 г. произошло снижение ставок вознаграждения: с 16,6% в 2004 г. до 14,1% по всем кредитам; с 17,9 до 14,6% в национальной валюте и с 15,4 до 13,1% в иностранной валюте.

Если рассматривать динамику выданных кредитов субъектам малого бизнеса по отраслям экономики, то наибольшую доля занимает сфера торговли: 235679 млн. тенге или 37,8% (Рисунок 10).



Рисунок 10 Структура выданных кредитов субъектам малого бизнеса по отраслям экономики на 01.01.2009 г.

Остальные доли отраслей промышленности следующие: другие отрасли – 25,12%, строительство – 17,5%, промышленность – 8,0%, сельское хозяйство – 8,0%, транспорт – 3,2%, связь – 0,2%.

Если рассматривать кредиты субъектам малого бизнеса по регионам страны, то выясняется, что наибольшая сумма выдана в гг. Алматы (50,2%) и Астана (9,6%) (Таблица 19).

Таблица 19 - Кредиты банков второго уровня субъектам малого предпринимательства в региональном разрезе на 01.01.2009 г., млн. тг16

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Области | Всего | краткосрочные | Долгосрочные |
| в национальной валюте | в иностранной валюте | в национальной валюте | в иностранной валюте |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Всего  | 861652 | 146208 | 92633 | 320573 | 302238 |
| в том числе  |  |  |  |  |  |
| г. Астана  | 67232 | 6341 | 8001 | 23134 | 29756 |
| г. Алматы  | 446820 | 75087 | 61188 | 128138 | 182408 |
| Акмолинская  | 13123 | 2395 | 3167 | 5407 | 2154 |
| Актюбинская  | 24978 | 5978 | 247 | 13832 | 4921 |
| Алматинская  | 5764 | 805 | 183 | 3790 | 986 |
| Атырауская  | 25522 | 5231 | 510 | 12958 | 6823 |
| Восточно-Казахстанская  | 50980 | 7320 | 3660 | 23735 | 16266 |
| Жамбылская  | 13827 | 1191 | 171 | 9966 | 2499 |
| Западно-Казахстанская  | 17831 | 3772 | 1134 | 7910 | 4656 |
| Карагандинская  | 53534 | 11542 | 3427 | 21644 | 16921 |
| Костанайская  | 37858 | 6811 | 7154 | 13821 | 10073 |
| Кызылординская  | 6995 | 1409 | 67 | 4217 | 1302 |
| Мангыстауская  | 23163 | 2887 | 2283 | 13077 | 4916 |
| Павлодарская  | 33707 | 7198 | 437 | 19610 | 6463 |
| Северо-Казахстанская  | 26546 | 5178 | 860 | 12141 | 8367 |
| Южно-Казахстанская  | 26546 | 5178 | 860 | 12141 | 8367 |

Надо отметить, что предпринимателям многих областей Казахстана недоступны кредиты банков, что связано с недоразвитостью рыночной инфраструктуры, а также низкой деловой активностью в этих районах.

16 Статистический бюллетень Национального Банка. № 12 (121) декабрь 2007; № 12 (145) декабрь 2009

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

3.1 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Современная практика кредитования заемщиков субъектов малого бизнеса имеет ряд сложностей: а) анализ кредитоспособности индивидуальных клиентов на стадии предшествующей выдачи кредита, проводят далеко не все коммерческие банки; методики анализа кредитоспособности не всегда отвечают требованиям практики; в) наличие обеспечения по кредиту нередко носит формальный характер.

Существует риск не возврата кредита: на 1 января 2009г. просроченная задолженность по кредитам составила 5624 млн. тг. (7,8 % от всей суммы – 72392 млн. тг. – задолженности банкам второго уровня), в т.ч. по краткосрочным кредитам – на сумму 2759 млн. тг, по долгосрочным – 2781 млн. тг.

Макроэкономическая ситуация в стране (экономическая, политическая, социальная нестабильность, инфляция, кризис неплатежей и т.д.), также негативно сказывается на организации кредитования клиентов банка.

Основное препятствие широкого распространения кредитования субъектов малого бизнеса в нашей стране – это, в первую очередь конкуренция с розничными блоками банков второго уровня, то есть сами банки внутри банка создают конкуренцию между корпоративным блоком (куда относится кредитование субъектов малого и среднего бизнеса) и розничным блоком. Объясняется тем, что в розничном блоке разработаны упрощенные процедуры оформления кредита, чем в корпоративных блоках. Организация кредитования субъектов малого бизнеса слишком усложнена по сравнению с программами розничного кредитования, поэтому многие потенциальные клиенты уходят в розничное кредитование. Имея залоговое обеспечение не зависимо от того, является ли клиент физическим лицом или юридическим лицом, занимается частным бизнесом, либо официально получает заработную плату он может получить кредит в розничном блоке, нежели потенциальный клиент будет собирать пакет документов, требующий для субъектов малого бизнеса, предоставлять информацию по бизнесу, показывать все доходы расходы, всю свою «бизнес деятельность». Особым преимуществом корпоративного блока перед розничным является – минимальные расходы по организации кредита.

Одной из немаловажных проблем при получении кредита является - залоговое обеспечение кредита, т.е. гарантии банку. Оформляя любой достаточно крупный кредит, заемщик неизбежно сталкивается с проблемой залога. Им должен стать товары в обороте, оборудование, бытовая техника, дом, квартира, земельный участок, автомобиль. Зачастую возникают проблемы с предоставлением гаранта. Проблема состоит не столько в том, что далеко не всегда ценности, эквивалентные по стоимости требуемой сумме, найдется у клиента, сколько в том случае невозврата какой-то части суммы он теряет все.

Поэтому риски банков заключаются в невозврате кредита, несоответствие стоимости залогового имущества объему кредита, низкой стабильности дохода населения в республике. По признанию банкиров, при ощутимом росте объемов операций с клиентами их беспокоит также отсутствие кредитных историй, документов, отражающих выплаты конкретного лица по предыдущим кредитам. Анализ этих данных во всем мире является обязательным атрибутом работы банков как с физическим лицами, так и с юридическими лицами – субъектами малого и среднего бизнеса.

Еще одна проблема связана с присутствием в обращении недекларируемых доходов, в виде так называемой «черной наличности». Дело в том, что для принятия решения о выделении кредита банку требуется документы, подтверждающие доходы клиента. Разумеется, со слов клиента, что якобы доход от бизнеса в месяц составляет три, четыре тысячи долларов США, банк с ним работать не будет.

Современная практика кредитования казахстанскими банками субъектов малого бизнеса требует своего совершенствования как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и деференцации условий предоставления кредита. Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, позволит населению шире использовать банковские кредиты для решения жизненно важных проблем.

Сегодня в нашей стране кредиты субъектам малого бизнеса выдаются исключительно на условиях предоставления залога. Средние процентные ставки по кредитам, выданным гражданам, существенно выше, причем в как национальной валюте, так и в иностранной валюте.

Как показало исследование практики, при оценке кредитоспособности заемщика в США уделяют внимание кредитной истории. Более того, кредитные отчеты (и модели оценки, которые становятся возможными благодаря этим кредитным отчетам) позволяют кредиторам принимать заблаговременные меры, направленные на предупреждение проблем задолженности, даже текущих держателей счетов. Предоставляя полную картину всех кредитных счетов заемщика, данные кредитных счетов позволяют кредиторам предотвратить чрезмерное кредитование. В результате этого количество непогашенных кредитов в США очень невелико. За последние семь лет 60% заемщиков в США не имели задолженности в течение 30 дней и более.

Сегодня в нашей стране стоит проблема функционирования кредитных бюро, которые смогли бы аккумулировать всю информацию о кредитозаемщике.

12 июля 2007 года, был разработан Закон Республики Казахстан «О кредитных бюро и формировании кредитных историй». В качестве основных разработчиков Закона, подписанного Президентом Республики Казахстан Н.Н. Назарбаевым 23 октября 2008г., выступили Национальный Банк Республики Казахстан и Агентство Республики Казахстан по регулированию и Надзору финансового рынка и финансовых организаций. Работа, предшествующая принятию Закона, а так же созданию в Казахстане Кредитного бюро, велась при тесном сотрудничестве с Корпорацией Прагма / USAID и Ассоциацией финансистов Казахстана.

21 июля 2004г. в соответствии с Законом РК «О кредитном бюро и формировании кредитной истории» от 06.07.2004г. №573-2 ЗРК создано первое в Казахстане Кредитное бюро. Учредителями ТОО «Кредитное бюро» выступили 7 банков: АО «Банк ТуранАлем», АО «АТФ Банк», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный Банк Казахстана» и АО «Цесна Банк».

Основная деятельность Кредитного бюро состоит в формировании кредитных историй заемщиков и предоставлении кредитных отчетов кредиторам.

В целях минимизации кредитных рисков банки и организации, осуществляющие отдельные виды банковской деятельности, обязаны ежемесячно представлять в Нацбанк РК всю информацию по всем выданным кредитам и условным и возможным обязательствам. При этом предоставляется информация по выданным, пролонгированным, просроченным, списанным с баланса, частично или полностью погашенным кредитам в течение одного месяца. Информация предоставляется:

* только по тем кредитам, размер которых составляет не менее 3 млн. тг., совокупной задолженности заказчика;
* по кредитам, выданным субъектам малого предпринимательства и организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций в полном объеме;
* банками, в случае, если размер совокупной задолженности на одного заемщика составляет 1 и более млн. тг.
* организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций по непогашенным кредитам, выданным на срок более 1 месяца, размер совокупной задолженности на одного заемщика которых составляет 50 и более тысяч тг.

Также заслуживает внимания коллекторские компании, занимающиеся возвратом проблемных кредитов банкам. Зародился коллекторский бизнес в США где-то в шестидесятых годах минувшего столетия. А сегодня в США успешно функционируют около 6,5 тысяч коллекторских агентов, и ни один банк США не работает с должниками самостоятельно – все дела подобного рода передаются коллекторам. В западной Европе коллекторские агентства появились в начале восьмидесятых, а в России профессионально работать с проблемными кредитами стали совсем недавно, в 2003-2004годах. В Республики Казахстан коллекторский бизнес начал развиваться с весны 2006 года. До этого момента в работе коллекторов просто не было потребности, потому что кредитование субъектов малого бизнеса без залога недвижимости и потребительское беззалоговое кредитование активно начало иметь большое распространение.

По данным Агентства финансового надзора, по состоянию на конец 2008 года доля стандартных кредитов составила 71,19%, сомнительных 21,17%, безнадежных – 1,64%. Согласно этим данным коллекторам в Казахстане есть, чем заняться. И сегодня на рынке уже работает несколько коллекторских компаний. Самые крупные из них - «Агентство ТАУ-КАПИТАЛ», «Тайм Инвест», Бюро по работе с должниками, «Казахстан Коллектор». Главными потребителями услуг таких компаний были и остаются банки.

Наиболее активно с коллекторскими компаниями работает АО «Альянс Банк». Однако такие финансовые учреждения, как Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем, Home Credit и некоторые другие, тоже нередко прибегают к услугам коллекторских агентств.

Долги, которые банки второго уровня решают передать в коллекторскую компанию, банк решает сам. Обычно с долгами, просрочка по которым не превышает 1-2 месяца, банки справляются при помощи своих внутренних ресурсов (отдел проблемных кредитов), если же платежи на погашение кредита не поступают более пяти месяцев, задолженность передается коллекторскому агентству. Эффективность работы с долгами зависит также от наличия в структуре банка специального подразделения, отвечающего за возврат проблемных кредитов. По мнению специалистов, те коллекторские агентства, которые сейчас работают на рынке, еще недостаточно окрепли и не имеют таких ресурсов, чтобы заниматься массовым выкупом долгов. Да и сами кредиторы не готовы отдавать за малую часть эти кредиты.

### 3.2 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В отличие от развитых зарубежных стран, где основная финансовая поддержка малого бизнеса идет по линии государства, в Казахстане возможности государственного бюджета, как известно, ограничены. В этих условиях предлагается переход к коммерческим механизмам привлечения средств. В целях широкого привлечения потенциальных инвесторов, финансовые средства которых, несомненно, могут играть немаловажную роль в развитии малого бизнеса, намечено продолжить работу над созданием благоприятного климата для прямых инвестиций в Казахстан, основную часть которых направлять на финансирование приоритетных видов предпринимательской деятельности.

В то же время следует отметить, что на сегодня коммерческие банки, в основном, ориентированы на кредитование либо торгово-закупочных операций, либо предпочитают кредитовать крупных товаропроизводителей. Предписания банка о кредитовании малого бизнеса остались на бумаге, так как не были обеспечены соответствующим стимулирующим кредитным механизмом. Малый производственный бизнес остается вне сферы интересов финансовых и банковских институтов в основном из-за отсутствия ликвидной залоговой базы. В этой связи важную роль приобретает поддержка малого предпринимательства в виде предоставления лизинговых кредитов, страхования, развития франчайзинга и других нетрадиционных видов поддержки.

Политика финансовой поддержки предпринимательства будет строиться на политике увеличения доли долгосрочного, и среднесрочного кредитования приоритетных видов деятельности с применением льготных процентных ставок, создания на региональных уровнях залоговых фондов и кредитных товариществ. Таким образом, будут формироваться механизмы, которые бы дали мультипликационный эффект в развитии малого бизнеса, так как проблема получения первоначального капитала, конечно же, основная.

Для успешной работы любых предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса, большое значение имеет общедоступность банковской сети, легкость получения ее услуг, высокое качество и оперативность обслуживания. В этих целях предусматривается дальнейшее развитие и совершенствование банковской системы в Казахстане. Сегодня уже пересмотрены экономические нормативы, регулирующие деятельность коммерческих банков, определены льготы, предоставляемые банкам, участвующим в реализации приоритетных инвестиционных и инновационных проектов.

Сегодня в Казахстане практически отсутствуют методические исследования вопросов совершенствования системы финансовой поддержки малого бизнеса. Это можно объяснить, тем, что, во-первых, банки не заинтересованы в совершенствовании этих процессов, во-вторых, к самим предпринимателям мало кто прислушивается, и, в-третьих, что предлагают работники государственных структур, но лишь по долгу своей службы.

В принципе можно использовать схемы кредитования с разделением рисков - софинансирование и кредитное гарантирование (поручительство). Такие схемы позволяют вовлечь кредитные средства банков в малый бизнес и строятся с учетом возможностей и интересов сторон. При этом важно определить пропорцию в делении рисков: ее верхний предел должен обеспечить минимально допустимые потери для бюджета, а нижний - сохранить интерес банков и обеспечить максимальный финансовый рычаг за счет расширения состава и уровня участия банков.

Зарубежный опыт кредитования на базе партнерских отношений может быть использован для предоставления мелких кредитов (рисунок 11).

Совершенствование системы управления малым предпринимательством, можно проводить путем создания многоуровневой системы управления малым предпринимательством, которая охватывает все основные уровни управления, в том числе:

- государственный уровень управления предпринимательством во главе с Агентством по поддержке малого предпринимательства (Агентство по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса);- региональный уровень управления предпринимательством (предлагается создать Североказахстанский, Восточно-Казахстанский, Западно-Казахстанский и Южно-Казахстанский Центры развития малого бизнеса);

- локальный уровень управления в виде областных (городских) центров развития малого бизнеса;

- уровень отдельной фирмы в лице предпринимателя и его команды.

Рисунок 11 Принципы кредитования, обеспечивающие снижение издержек и рисков при массовом кредитовании малого предпринимательства

Можно предложить следующую схему комплексной организации системы кредитования малого бизнеса при участии государственных структур, банковской системы и региональных органов управления (рисунок 12).

В изложенной схеме можно выделить следующие принципиальные моменты:

1. Более активную роль государства в проведении налогово-бюджетной политики и формирования нормативно-правовой базы развития малого бизнеса. Создание благоприятного налогового режима важно не только для эффективного и рентабельного функционирования субъектов малого бизнеса, но и для банковской системы. В частности, для повышения интереса банков к малому бизнесу важно понизить для них ставки подоходного налога, а также введения для банков режима налогообложения, предусматривающего отнесение на вычеты из совокупного их годового дохода всей суммы провизии (резервов), сформированных для покрытия убытков от высоко рисковых и проблемных кредитов. С другой стороны, все это может дать прямой эффект в виде снижения процентных ставок за кредиты, что немаловажно для малого бизнеса. Нормативно-правовое обеспечение должно сводиться не только к разработке Государственных программ поддержки малого предпринимательства, но и к их адекватной законодательной и нормативной поддержке.

Рисунок 12 Общая схема совершенствования кредитования банками второго уровня малого бизнеса.

2. Для обоснованной оценки банковского риска должны предприниматься и встречные шаги малого бизнеса. А именно:

- проведение оценок собственного риска, которые станут одним из условий достоверной оценки риска банка и принятия решения по кредитованию бизнес-проектов субъектов малого бизнеса;

- объективность результатов финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого бизнеса, достигаемая на основе анализа всего комплекса факторов внешних и внутренних угроз, прогнозирования конечных результатов деятельности и обеспечения прозрачности финансовых и иных показателей на основе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета и независимого аудита;

- проведение комплекса обоснований для оценки залоговых возможностей на основе изучения и использования потенциалов корпоративных гарантий, гарантий или имущества третьих лиц. Выделим и такую возможность как расширение практики использования для этих целей объектов коммунальной собственности, формирующейся и находящейся сегодня в собственности местных органов исполнительной власти. Это можно считать мерой разделения ответственности за поддержку предпринимательства между центром и регионами.

3. Появляется возможность в качестве альтернативных вариантов финансовой поддержки малого бизнеса использовать возможности и таких инструментов как финансовый лизинг, ипотечное кредитование (в особенности для сельхозпроизводителей), франчайзинга, системы микрокредитования с упрощенной залоговой схемой и др.

Отметим, что эти предпочтительные для начинающих предпринимателей инструменты и объекты кредитования у нас не получили широкого распространения. В частности, лизинговое кредитование выгодно для малого бизнеса, так как позволяет приобретать основные фонды при ограниченном собственном капитале и иметь ускоренную амортизацию имущества. И самое главное, обычный финансовый лизинг поддерживается определенными налоговыми, таможенными и валютными льготами. Эти специальные льготы должны распространяться на участников лизинговых операций и касаются:

- освобождения от уплаты налогов на добавленную стоимость, на прибыль лизинговых услуг и от уплаты таможенных пошлин и налогов при ввозе продукции, предназначенной для лизинга, а также включения в себестоимость работ и услуг платежей по процентам по заемным средствам и лизинговых платежей - по операциям финансового лизинга;

- отнесения на затраты лизинговых платежей и снижения размеров налога на прибыль;

- освобождения при кредитовании лизинговых операций от уплаты налога на процентную прибыль.

В Казахстане целесообразна разработка программы гарантированных займов для предпринимателей, аналогичной принятой в Управлении малого бизнеса США. Применение такой программы, как составной части общей государственной программы поддержки предпринимательства, прежде всего, важно для вновь открывающихся малых предприятий, намеренных внедрять инновации, и для создания равных условий доступности займов.

Программа гарантированных кредитов для малого бизнеса позволяет максимально повысить вероятность получения предпринимателями необходимых финансовых средств. Управление предоставляет гарантированный кредит в течение 20 календарных дней. В программе предусмотрено:

- оказание помощи при открытии новых счетов;

- ускорение и упрощение достижения ликвидности;

- льготное налогообложение, предоставление льгот для заемных счетов и муниципальных депозитов;

- дифференцированный подход к определению сумм кредитования предпринимательских структур, занимающихся различной деятельностью.

Анализируемая американская программа базируется на различных системах предоставления кредитов:

- контрактная система кредитования позволяет малым предприятиям за короткое время профинансировать выгодные и специфичные быстроокупаемые (сроком до 12 месяцев) контракты;

- система сезонного кредитования помогает малым предпринимательским структурам, занимающимся сезонными видами деятельности, профинансировать свои проекты. Основное условие состоит в том, что последние 12 месяцев до получения кредита эти предприятия должны работать в указанной области;

- система кредитования малых предприятий, выступающих в качестве генеральных подрядчиков (например, при строительстве). По такой системе финансируется строительство резиденций и нежилых помещений (офисов и др.), предназначенных для продажи. При этом кредитуются компании, которые в течение последних трех лет занимались аналогичным бизнесом;

- система кредитования предприятий, занимающихся экспортом своей продукции. Она используется для поддержки получения кредита предприятиями-экспортерами; помощь предназначается для финансирования производства товаров или оказания услуг. Система рассчитана на срок до трех лет и предусматривает следующий механизм возвращения процентов от суммы кредита: от 0.25% до 1% - для краткосрочного кредита (до 12 месяцев) и 2% - для долгосрочного кредита (более 12 месяцев);

- система обеспечения кредитами предприятий, которые зарекомендовали себя компетентными и заслуживают доверие. Она направлена на поддержку кредитования предприятий, ранее уже пользовавшихся услугами Управления малого бизнеса и выполнивших все необходимые обязательства и условия;

- система кредитования проектов по контролю за загрязнением окружающей среды, помощь в предоставлении кредитов для планирования, проектирования или монтажа оборудования, позволяющего максимально сократить выбросы вредных веществ, являющихся побочными продуктами производства.

В условиях Казахстана подобная программа предоставления кредитов должна строиться в соответствии с приоритетными направлениями поддержки малого бизнеса, утвержденными Президентом Республики Казахстан.

Предполагается кредитование проектов в следующих сферах деятельности:

- сельское хозяйство;

- производство продовольственных, непродовольственных и промышленных товаров, товаров народного потребления, лекарственных препаратов и медицинской техники;

- производство импортозамещающей и конкурентоспособной продукции, ориентированной на экспорт;

- развитие транспорта, связи, строительства, производства строительных материалов;

- оказание производственных коммунальных и бытовых услуг.

В соответствии с существующими государственными приоритетными направлениями наиболее приемлемыми могли бы стать следующие системы предоставления кредитов малому бизнесу: 1) Контрактная; 2) Сезонного кредитования; 3) Кредитования предприятий, производящих экспортную продукцию; 4) Кредитования проектов по контролю над загрязнением окружающей среды; 5) Обеспечения кредитами предприятий, имеющих опыт и вызывающих доверие; 6) Кредитования малых предприятий, выступающих в качестве генеральных подрядчиков.

Внедрение и реализацию этих систем кредитования можно осуществлять через Фонд поддержки малого предпринимательства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ теории и практики кредитования малого бизнеса показал, что особенности кредитования этих субъектов заключаются в договорном характере взаимоотношений банка и его клиента в процессе кредитования, т.е. сумма кредита и размер процентных ставок, способ его предоставления и срок возврата четко фиксируются в кредитном договоре. Кредиты выдаются только кредитоспособным заемщикам. В этой связи в настоящее время не существует жестких регламентации по применению того или иного механизма кредитования, способов регулирования задолженности по кредиту, содержанию банковского контроля при кредитовании в зависимости от характера объекта кредитования или отраслевой принадлежности заемщика. В основе кредитных отношений так же, как и при кредитовании других заемщиков, лежит взаимовыгодность кредитной сделки для клиента и для банка, а также принципы кредитования – срочность, возвратность и платность.

К особенностям современной системы организации кредитования субъектов предпринимательства относятся следующие:

- клиент не закрепляется за банком, а сам выбирает тот банк, чьи условия совпадают с его интересами, ему предоставлено право получать ссуды в разных банках, что создает условия для развития конкуренции между банками;

- банк торгует своими ресурсами, поэтому в основном он диктует условия предоставления ссуд;

- кредитование производится как на базе укрупненного объекта, так и в объеме частных потребностей, разовых кредитов, покрывающих временный разрыв в платежном обороте;

- объем выдаваемых банком кредитов в большей части зависит от объема привлеченных средств, от этого в конечном счете зависит и объем доходов и рентабельность банка;

- установлением пруденциальных нормативов регулируется максимальный допустимый размер привлекаемых ресурсов, размер минимального резерва и предельной суммы выдаваемого кредита одному заемщику.

Коммерческие банки Казахстана занимаются выдачей кредитов малому бизнесу на основании Программы Малого Бизнеса Казахстана. Программа поддержана и сформирована двумя крупными международными организациями: Европейским Банком Реконструкции и Развития и Европейским Союзом (TACIS). Основным приоритетом Программы Малого Бизнеса Казахстана является обеспечение индивидуального подхода к каждому потенциальному заемщику, который начнется с бесплатной консультации и завершится быстрым принятием решения о предоставлении кредита.

Осуществление кредитования малого бизнеса в АО "БанкТуранАлем" можно разделить на следующие этапы:

1. Этап рассмотрения субъекта, объекта и обеспечения кредита;

2. Этап оформления кредитного документа;

3. Этап использования кредита.

На первом этапе кредитования:

- ведутся переговоры, беседы с заемщиком с целью изучения характера, репутации и т.д.;

- изучается пакет документов, представленных заемщиком;

- проводится анализ кредитоспособности заемщика;

- тщательно изучается и проверяется представленное обеспечение (достаточность, ликвидность, приемлемость и т.д.);

- рассматривается реальность представленного бизнес-плана;

- составляется заключение по анализу кредитоспособности клиента и возможности выдачи кредита.

Вышеперечисленные работы ведутся менеджером (офицером) кредитного отдела, юридическим отделом, риск-менеджером, службой безопасности, службой оценки залогового имущества;

- рассматривается соответствие запрашиваемой суммы, состояния кредитного проекта, финансового состояния нормативным требованиям Национального банка, правилам самого банка и окончательно решается вопрос о выдаче (или не выдаче) кредита. Как правило, такое право предоставлено кредитному комитету, решение которого оформляется протоколом.

На втором этапе кредитования:

- оформляется договор банковского займа, договор о залоге;

- выписывается распоряжение кредитного отдела о выдаче кредита, об оприходовании залогового имущества, гарантийных обязательств и т.д.;

- заводится специальное кредитное досье на заемщика.

На заключительном этапе кредитования осуществляется контроль за обеспеченностью кредита, целевым использованием, своевременным погашением частичных платежей по кредиту. Кроме того, на данном этапе не прекращается работа банка по анализу финансового состояния клиента, проводятся проверки, встречи, ведутся переговоры, уточняются дальнейшие условия и сроки кредитования.

Оформление ссудных операций осуществляется следующим порядком:

- получение кредитной заявки;

- учет заявки в регистрационном журнале;

- оформление кредитного досье и передача на рассмотрение кредитного отдела или кредитного комитета;

- открытие ссудного счета и предоставление ссуды.

К кредитному досье помимо основной документации по ссудам, предоставленным с условием обеспечения исполнения обязательств заемщика в форме залога движимого имущества, прилагается договор о залоге, информация о предмете залога и методах определения его стоимости.

Кредиты предоставляются заемщикам, отвечающим основным критериям кредитоспособности:

- финансовой устойчивостью, характеризующейся высокой нормой рентабельности, обеспеченностью собственным капиталом не менее 30 процентов всех его средств, коротким периодом обращения дебиторской задолженности;

- репутацией заемщика (квалификация, способности руководителя, соблюдение деловой этики, договорной и платежной дисциплины);

- оценке выпускаемой продукции, наличию заказа на ее реализацию, характеру предоставляемых услуг (конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках, спрос на услуги, объемы экспорта и т.д.);

- экономической конъюнктуре (перспективы развития бизнеса, наличие источников средств для капиталовложений, наличие бизнес-плана).

Выдача кредита осуществляется после положительного решения Кредитного комитета. Основание для выдачи кредита служит оформленный и подписанный договор банковского займа.

В случае отсутствия у заемщика реальных перспектив погашения не обеспеченной возвратом задолженности по ссуде и процентов по ней банк-кредитор:

* предъявляет сумму долга к взысканию своим распоряжением в бесспорном порядке со счета гарантии или поручителя без предварительного уведомления;
* получает удовлетворение из стоимости заложенного имущества в порядке, определенном в кредитном договоре;
* предъявляет к оплате требования и счета заемщика к другому лицу, которые заемщик уступил в пользу банка, а также взыскивает с расчетного счета заемщика штрафы и неустойку, сговоренные в кредитном договоре.

При отсутствии средств на расчетном счету заемщика для уплаты процентов непогашенная их сумма относится на счет просроченных процентов по ссуде. В таких случаях банк может взимать пени в размере, определяемым кредитным договором, за каждый день просрочки платежа.

Совершенствованием кредитования малого и среднего бизнеса является систематическая проверка эффективности действующей балльной модели для корректировки шкалы оценок, которую следует производить по мере выявления неблагополучных ссуд, изменения экономических условий и образа жизни семей. Итогом очередной проверки результативности отбора заемщиков может быть решение сместить акцент с одного оценочного показателя на другой, который в данное время, по мнению банка, является для определения кредитоспособности более весомым.

В целом, финансово-кредитная и инвестиционная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться в следующих основных направлениях и формах:

- кредитование приоритетных проектов на льготных условиях и конкурсной основе;

- внедрение и развитие системы гарантирования кредитов субъектам малого бизнеса, предоставляемых банками второго уровня;

- разработка механизма стимулирования банков второго уровня путем разделения рисков и частичного субсидирования процентных ставок;

- продолжение практики софинансирования проектов, совместно с банками второго уровня;

- развитие системы венчурного финансирования;

- поощрение создания субъектами малого бизнеса кредитных товариществ, обществ взаимного страхования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Закон Республики Казахстан от 31.01.2006 N 124-3 "О частном предпринимательстве" (изменениями 17.07.09 N 188-4)

Закон Республики Казахстан 17 ноября 2005 года N 197/23-III. "О государственной поддержке малого предпринимательства 2006-2008 гг.".

Закон Республики Казахстан "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан" от 31.08.95 г. № 2444 по состоянию на 11 июля 2009г.)

Закон Республики Казахстан "О Национальном Банке Республики Казахстан" от 30.03.2000 г. № 2155 (с изменениями от 10.07.2009 г. № 483-II).

Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июля 2003 года №753 "О Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан».

Государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства Республики Казахстан на 2006-2008 гг. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан 29 декабря 2005 г. № 1268

Абжанова Д.Ш. Практические аспекты совершенствования финансовой поддержки малого бизнеса // Каржы Каражат, Финансы Казахстана. № 6. 2007-08.

Банковское дело: зарубежный опыт и казахстанская практика: Учебное пособие / У.Айтбаева, К.Ахметова, Н.Колебаева, др. - Алматы, 2008-09.

1. Банковское дело / Под ред. О.И.Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Банковское дело / Под ред. Сейткасимова Г.С. – Алматы: Каржы-каражат, 2008.
3. Банковское дело / Под ред. В.И.Колесникова, Л.П.Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Давлетова М.Т. Кредитная деятельность банков в Казахстане: Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2009.

Ерможенко Н.И., Бросученко Э.И. Формы предпринимательства за рубежом. - Киев. 2007.

Информация АО "БанкТуранАлем", 2008-2009.

Кантарбаева А.К. Предпринимательство институционально-эволюционный подход. – Алматы: "Раритет", 2006-2007.

Климкин С.И. Правовые формы предпринимательства в Республике Казахстан.- Алматы: Баспа, 2007.

Кокеев А. Этапы развития малого и среднего бизнеса. //Экономическое обозрение Нацбанка 2008-2009. № 7.

Краткий статистический справочник "Социально-экономическое развитие Республики Казахстан" // Агентство Республики Казахстан по статистике, 2008-2009.

Калиева Г. Т. Кредитное дело. - Алматы: Каржы-каражат,2009.

Кредиты банков второго уровня субъектам малого предпринимательства по отраслям экономики, на конец периода, млн. тг // Оперативная информация Национального Банка Республики Казахстан, декабрь 2009.

Мадиярова Д.М., Марчевский В.С. Основы современного банковского дела. – Алматы: Экономика, 2007-2008.

Миржакыпова С.Т. Банковский учет в Республике Казахстан – Алматы: Экономика, 2008-2009.

Напольских М.А. Скоринговый метод оценки кредитоспособности частных лиц // Банки Казахстана. № 4. 2008.

Программа двух лет. По материалам Центра экономической информации // Каржы-Каражат. № 2007

Программа малого бизнеса Казахстана // Европейский Банк Реконструкции и Развития, 2007.

Программа кредитования малого бизнеса Казахстана // Бизнес-экспресс. 2009.

Просвирова Л.В. Кредитный рейтинг, как механизм повышения инвестиционной привлекательности коммерческих банков // Банки Казахстана. № 6. 2008.

Разумнова И. Мелкое предпринимательство в промышленности США // Проблемы теории и практики в управления. 2007, № 3.

Социально-экономическое развитие Республики Казахстан за январь-июль 2008 г. Краткий статистический справочник "Социально-экономическое развитие Республики Казахстан" // Агентство Республики Казахстан по статистике, 2008.

Состояние сектора малых и средних предприятий в Казахстане в 2003-2008 гг. // Статуправление РК. Алматы, 2008.

Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. № 8 (141), август 2008 г.

Cыдыков К.С., Шайнуров А.С. Проблемы развития малого предпринимательства (теория и практика), - Алматы, изд. "Жеты жаргы", 2008.

Тлеубердин О.Л. Предпринимательство: перспективы и итоги // Казахстанская правда, 1 января 2008.

Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход с позиций менеджмента. – Алматы: Гылым, 2008.

Токсанова А.Н. Финансирование малого бизнеса // Каржы-Каражат. № 1. 2008.

Хамитов Н.Н. Банковское дело. – Алматы: Экономика, 2007.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Сопоставительный анализ крупного и малого бизнеса

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Критерии | Крупный бизнес | Малый бизнес |
| 1 | Отрасли производства и обслуживания | Промышленность, топливно-энергетический комплекс, энергетика | Обеспечивающие производства, торговля, сфера услуг |
| 2 | Характер выпускаемой продукции | Массовое производство | Мелкосерийное или индивидуального производства |
| 3 | Восприимчивость к нововведениям | Менее восприимчивы к нововведениям | В 24 раза больше нововведений, чем в крупных |
| 4 | Изменение стратегии | 6-10 лет | 0,5-1 год |
| 5 | Сфера деятельности | Крупные города и промышленные комплексы | Как в крупных, так и малых городах |
| 6 | Создание конкурентной среды | Ограничение конкуренции за счет захвата значительной доли рынка | Усиление конкурентной среды |
| 7 | Регистрация и создание предприятия | Значительные финансовые затраты и длительная процедура регистрации | Минимальные первоначальные затраты и регистрационные требования |
| 8 | Создание новых рабочих мест | Темпы создания рабочих мест значительно ниже | Рабочие места создаются более быстрыми темпами (в 3 раза) |
| 9 | Возможность маневрирования рабочей силой | Отсутствие из-за узкой специализации работников | Имеется, благодаря высокой взаимозаменяемости работников |
| 10 | Структура управления | Громоздкие управленческие структуры | Гибкость в управлении, миним. число работников аппарата управления |
| 11 | Совмещение интересов в системе управления | Отсутствует из-за противоречий в интересах учредителей и менеджеров | Функции менеджеров и учредителей совмещены в одном лице, отсутствие противостояния интересов в системе управления |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Условия выдачи микрокредитов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Стандартные условия | Случаи, когда необходимо специальное согласование с представителем ЕБРР |
| Сумма кредита | Минимальная сумма: нет.Максимальная сумма: USD 10.000. | - |
| Валюта кредита | Доллары США (USD).Казахстанские тенге (KZT). | Выдача кредита в казахстанских тенге с фиксацией валютного эквивалента к доллару США. |
| Порядок выдачи | Банковский перевод на текущий счет клиента.Наличными до USD 10,000. | - |
| Срок кредита | От 3 до 36 месяцев – на пополнение товарооборотаОт 3 месяцев до 84 месяцев – на инвестиционные цели. | От 3 до 36 месяцев – на пополнение товарооборотаОт 3 месяцев до 84 месяцев – на инвестиционные цели. |
| Процентная ставка | Согласно политике, согласованной с Банком - партнером. | - |
| График погашения | Ежемесячная выплата основной суммы долга и вознаграждения равными платежами.Нет льготного периода | Свободный график погашения основного долга (при этом не допускается единовременное погашение в конце срока). Льготный период до 2 месяцев, после одобрения Региональным Координационным офисом. |
|  | Стандартные условия | Случаи, когда необходимо специальное согласование с представителем ЕБРР |
| Сумма кредита | Минимальная сумма: USD 10.000.Максимальная сумма: USD 500.000. | - |
| Валюта кредита | Доллары США.Казахстанские тенге. | Выдача кредита в казахстанских тенге с фиксацией валютного эквивалента к доллару США. |
| Порядок выдачи | Зачисление средств на текущий счет заемщика с последующим переводом на счет поставщика. | - |
| Срок кредита | От 3 до 36 месяцев - на пополнение товарооборотаОт 3 месяцев до 84 месяцев – на инвестиционные цели. | От 3 до 36 месяцев - на пополнение товарооборотаОт 3 месяцев до 84 месяцев – на инвестиционные цели. |
| Процентная ставка | Согласно согласованной политике Банкам-партнерам разрешается устанавливать маржу максимум 10% сверх стоимости собственных ресурсов, полученных ими от ЕБРР. | - |
| Графикпогашения | Ежемесячная выплата основной суммы долга и вознаграждения равными платежами.Нет льготного периода. | Свободный график погашения основного долга (при этом, не допускается единовременное погашение в конце срока).Льготный период до 3 месяцев, после одобрения Координационным офисом в г. Алматы. |

ПРИЛОЖЕНИЕ В

#### Директору \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_филиала

#### АО «Банк ТуранАлем»

#### г-ну \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА

(физическое лицо)

ЗАЯВИТЕЛЬ:

Ф.И.О. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата рождения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Место рождения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт (уд. Личн.) серия \_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ выдан (кем) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_когда\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Место прописки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Место проживания \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Район проживания \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

РНН \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Юридический статус \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(физ. Лицо/ частный предприниматель)

Свидетельство о регистрации предпринимателя/ патент № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_серия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата выдачи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Срок действия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Банковские счета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_банк\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Прошу Вас рассмотреть возможность получения мною КРЕДИТА по Программе Малого Бизнеса Казахстана:

Предполагаемая сумма кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ на срок \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Целевое назначение кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_валюта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Имею возможность ежемесячно выплачивать \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(указать сумму)

По кредиту предлагаю принять в ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

Описание Владелец Месторасположение/

местонахождение/ Рыночная стоимость

ОПЫТ РАБОТЫ С КРЕДИТАМИ:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частное лицо/ Банк | Дата получения | Дата возврата | Дата погашения (факт.) | Ставка вознаграждения в месяц | Сумма |
| (по договору) |

НАЛИЧИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ:

Сумма

Заявитель подтверждает, что вся выше приведенная информация является подлинной, соответствует истинным фактам и выражает согласие на проведение анализа его финансового состояния. Заявитель не возражает против посещения кредитным экспертом своего местожительства и готов предоставить всю необходимую информацию. Заявителю известно, что сокрытие или искажение им вышеуказанной информации влечет отказ в кредитовании. Банк оставляет за собой право обращаться к любому лицу, известному или неизвестному Заявителю, которое, как полагает Банк, может оказать содействие в принятии решения относительно предоставления или не предоставления кредита Заявителю. Заявитель подтверждает, что его финансовое положение позволяет обслуживать запрашиваемый кредит.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кредитор\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подпись Заявителя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

#### Директору \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_филиала

#### АО «Банк ТуранАлем»

#### г-ну \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА

(юридическое лицо)

ЗАЯВИТЕЛЬ:

Наименование предприятия\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вид деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Свидетельство о регистрации юридического лица № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ серия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата регистрации «\_\_\_\_\_\_» «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» «\_\_\_\_\_\_»

Количество сотрудников \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, временно \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учредители: Доля собственности Учредители: Доля собственности

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ % \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ % \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ % \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Опыт работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ РНН \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Юридический адрес \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Фактический адрес \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ район

Расчетный счет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ банк \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Валютный счет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ банк \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

настоящим обращается с просьбой о предоставлении КРЕДИТА по Программе Малого Бизнеса Казахстана:

Предполагаемая сумма кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ на срок \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Целевое назначение кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_валюта\_

1. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход с позиций менеджмента. – Алматы: Гылым, 2007. С. 43-44. [↑](#footnote-ref-1)
2. Разумнова И. Мелкое предпринимательство в промышленности США // Проблемы теории и практики в управления. 2007, № 3. С. 15. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ерможенко Н.И., Бросученко Э.И. Формы предпринимательства за рубежом. - Киев. 2005. С. 10. [↑](#footnote-ref-3)
4. Тлеубердин О.Л. Предпринимательство: перспективы и итоги // Казахстанская правда, 1 января 2008 С. [↑](#footnote-ref-4)